CÂND SĂ JEFUIEȘTI Ø BANCĂ

ȘI ALTE 131 DE IDEI

TRĂSNITE ȘI POLEMICI BINE INTENȚIONATE

STEVEN D. LEVITT & STEPHEN J. DUBNER

(autorii *Freakonomics*)

PUBLICA

CÂND SĂ JEFUIEȘTI Ø BANCĂ

ȘI ALTE 131 DE IDEI

STEVEN D. LEVITT & STEPHEN J. DUBNER



CÂND SA JEFUIESTI O BANCĂ

SI ALTE **131** DE IDEI

TRĂSNITE ȘI POLEMICI BINE INTENȚIONATE

STEVEN D.LEVITT & STEPHEN J.DUBNER

(autorii *Freakonomics*)

Ce au în comun blogurile și apa îmbuteliată?



Acum zece ani, pe vremea când ne pregăteam să publicăm o carte cu titlul *Freakonomics,* ne-am gândit să lansăm și un site de promovare. L-am numit, fără prea multă inspirație, Freakonomics.com. Site-ul avea și o aplicație de blogging.

Levitt, mereu în urmă cu tehnologia, nu știa ce este un blog, darămite să citească sau să scrie unul. Dubner i-a explicat ideea. Nu l-a convins.

„Hai să vedem cum funcționează", a spus Dubner. Dat fiind că parteneriatul lor era abia la început, Levitt nu și-a dat seama imediat că replica de doar cinci cuvinte a lui Dubner presupunea tot soiul de sarcini pe care în mod normal nu ar fi intenționat să le preia.

Așa că am început să scriem pe blog. Prima postare arăta astfel:

Copilul nostru face primii pași

Fiecare părinte crede că are cel mai frumos copil din lume. Se pare că evoluția a modelat creierele noastre astfel încât, dacă îți privești îndelung copilul, zi după zi, începe să ți se pară minunat. Când alți copii rămân cu pete de mâncare pe față, ți se pare dezgustător, însă propriul copil devine și mai drăgălaș când e mânjit cu mâncare.

Am contemplat atât de mult manuscrisul nostru *Freakonomics,* încât acum ni se pare minunat, cu toate bubițele, petele de mâncare și altele. Ne-am gândit că unii oameni îl vor citi și apoi vor dori să își exprime opiniile despre el. Așa s-a născut acest website. Sperăm că va fi un cămin fericit, cu polemici ispititoare, pentru ceva vreme de aici încolo.

Și *a fost* un cămin fericit! Blogul este scris într-un stil simplu, fără brizbrizuri, mai personal și mai bogat în opinii personale decât scriitura obișnuită din cărțile noastre; aici putem sugera anumite întrebări sau putem răspunde concret la anumite lucruri. Am scris despre unele lucruri la care nu am reflectat îndeajuns și apoi ne-a părut rău. Am scris despre lucruri la care *am reflectat,* dar tot am regretat mai târziu. Dar, în primul rând, blogul ne-a dat un motiv bun să rămânem curioși și deschiși față de mersul lumii.

Spre deosebire de prima postare, majoritatea celorlalte articole de pe blogul nostru au fost scrise doar de unul dintre noi, nu de noi doi împreună, așa cum obișnuim și cu cărțile noastre. Le-am cerut uneori prietenilor (chiar și adversarilor) să scrie pe acest blog; am organizat „cvorumuri“ (am invitat câțiva oameni inteligenți să răspundă la o întrebare dificilă) și sesiuni de întrebări și răspunsuri (cu oameni ca Daniel Kahneman și o prostituată de lux pe nume Allie). *The New York Times* a găzduit blogul pentru câțiva ani, ceea ce i-a conferit o aură de legitimitate fără ca noi să ne străduim prea mult. în cele din urmă, *Times* și-a reevaluat linia editorială și ne-a lăsat pe cont propriu, urându-ne succes.

în toți acești ani, ne-am întrebat adeseori de ce am continuat postările pe acest blog. Răspunsul nu era evident. Nu părea să

aducă vreun beneficiu; nu aveam nicio dovadă că blogul creștea vânzările cărților noastre. Dimpotrivă, este posibil să fi canibalizat vânzările, întrucât scriam în fiecare zi. Dar, cu timpul, am înțeles de ce îl țineam: cititorii noștri iubeau blogul, iar noi ne iubim cititorii. Curiozitatea, ingenuitatea și spiritul lor ludic ne-au sedus și, în paginile ce urmează, veți vedea cât de spirituali sunt cititorii noștri.

Din când în când, un cititor ne sugera să transformăm articolele de pe blog într-o carte. Ideea ni s-a părut din cale-afară de stupidă, până într-o bună zi, când totul s-a schimbat. Ce s-a întâmplat? Dubner și-a condus unul dintre copii la o tabără de vară, la Mâine. în acel loc izolat, au dat peste o imensă fabrică de îmbuteliat apă, Poland Spring. Dubner, care a crescut și el într-un loc izolat, a crezut tot timpul că e puțin ciudat ca oamenii să plătească pentru o sticlă de apă. Și totuși o făceau, afacerea era una de 100 de miliarde de dolari pe an.

Dintr-odată, ideea unei cărți cu postările de pe blog nu ni s-a mai părut atât de stupidă. Așa că, în buna tradiție inițiată de Poland Spring, Evian și a altor hidro-genii, am hotărât să împachetăm ceva ce era accesibil în regim liber și să vă și taxăm pentru asta.

Ca să fim onești, ne-am asumat povara de a reciti blogul în întregime și apoi am selectat cele mai bune articole ale noastre. (Ne-am bucurat să descoperim că, dintre cele opt mii de postări, mai mult sau mai puțin mediocre, am avut și unele excelente.) Am editat și am actualizat articolele de pe blog, acolo unde era necesar, apoi le-am organizat pe capitole, pentru coerența cărții. Primul capitol, de pildă, *Dorim să dăm o mână de ajutor,* propune teme precum suspendarea contractelor pe termen nedeterminat în universități, alternativele la democrație și cum gândește un terorist. *Limberhand Masturbatorul și pericolele lui Wayne* vorbește despre numele bizare, potrivite sau ciudat-adecvate. *Când ești un avion* arată că, odată ce începi să gândești ca un economist, este dificil să te oprești - indiferent dacă e vorba despre laptele praf, despre filmele de animație sau despre carnea râncedă de pui. Pe parcurs, ajungi să cunoști mult mai mult

decât ți-ai fi imaginat despre obsesiile personale, precum golful, jocurile de noroc și chestiunea renunțării la monedele mici.

De-a lungul timpului, plăcerea de a așterne pe hârtie ideile noastre iconoclaste ne-a copleșit. Sperăm că va fi o delectare să intrați în universul gândurilor noastre și să vedeți lumea prin lentilele colorate de *freakonomics.*

Dorim să dăm o mână de ajutor

Câteva dintre cele mai bune idei din istorie, aproape toate, de fapt, au părut nebunești la început. Cu toate acestea, o mulțime de idei aparent nebunești chiar sunt nebunești. Cum

ne dăm seama? Unul dintre beneficiile blogului constă în faptul că ai un loc în care poți testa cele mai trăsnite idei și astfel poți vedea care rămâne în picioare. Dintre toate postările scrise pe blog, prima din acest capitol a generat cele mai rapide, cele mai vocale și cele mai nervoase reacții.

Dacă ai fi un terorist, cum ai ataca?

(STEVEN D. LEVITT - SDL)

TSA (Transport Security Administration) a anunțat recent că majoritatea restricțiilor privind conținutul bagajelor pentru călătoriile cu avionul vor rămâne în vigoare, deși a fost ridicată interdicția privind brichetele. Deși pare o nebunie să interzici oamenilor să treacă prin filtrul de securitate pastă de dinți, deodorant sau apă, nu a părut la fel de ciudată interzicerea brichetelor. Mă întreb dacă producătorii de brichete vor face lobby împotriva sau în favoarea acestei reguli. Pe de o parte, când se confiscă 22 000 de brichete în fiecare zi, e de bun augur pentru afacere; pe de altă parte, poate că mai puțini oameni vor cumpăra brichete, dacă nu le pot păstra în călătorii.

Aflând despre aceste reguli, mi-a încolțit următoarea întrebare: ce aș putea face ca să maximizez teroarea, dacă aș fi un terorist cu

resurse limitate. M-aș gândi la ce inspiră într-adevăr teama. Gândul că ai putea fi victima unui atac stârnește teama. Plecând de aici, aș dori să fac ceva ce pare că vizează pe oricine, chiar dacă probabilitatea de a face rău este foarte mică.

Oamenii tind să supraestimeze probabilitățile mici, astfel că frica generată de un act terorist este disproporționată de riscul efectiv.

De asemenea, aș dori să generez sentimentul că există o întreagă armată de teroriști, lucru ușor de realizat prin inițierea mai multor atacuri simultane, la intervale scurte de timp unele de altele.

în al treilea rând, dacă teroriștii nu insistă asupra misiunilor suicidare (nu îmi pot imagina altfel), ar fi optim să punem la punct un plan în care aceștia nu sunt uciși sau prinși, pe cât posibil, în acțiune.

în al patrulea rând, mi se pare logic să încerci să oprești comerțul, întrucât colapsul oferă oamenilor mai mult timp să mediteze la cât de speriați sunt.

în al cincilea rând, dacă dorești într-adevăr să vezi Statele Unite suferind, actul terorist trebuie să determine guvernul să legifereze niște măsuri foarte costisitoare, pe o durată mai mare decât ar fi necesară scopurilor legii (presupunând că au avut un scop de la bun început).

Convingerea mea generală despre lume se rezumă la dictonul „cu cât mai simplu, cu atât mai bine“. Bănuiesc că același lucru se aplică și terorismului. Pornind de aici, cel mai bun plan terorist l-am auzit de la tatăl meu, după iureșul creat de lunetistii din D.C., în 2002. Ideea de bază era să înarmezi douăzeci de teroriști cu mașini și puști, care să execute focuri la întâmplare, la ore prestabilite, în locuri de pe tot cuprinsul țării - orașe mari, orașe mai mici, suburbii etc. - și să își schimbe des locul. Nimeni nu va ști când și unde va fi următorul atac. Haosul va fi incredibil, mai ales că necesită atât de puține resurse. Ar fi extrem de dificil să îi înhați pe teroriști. Sigur că daunele nu ar fi ca în cazul detonării unei bombe nucleare la New

York, însă este mult mai ușor să faci rost de o duzină de arme de foc decât de o armă nucleară.

Sunt convins că mulți cititori au idei și mai bune. Mi-ar plăcea să le aflu. Postarea lor pe acest blog ar fi o formă de ajutor în beneficiul serviciului public: presupun că mult mai mulți oameni care se opun și luptă împotriva terorismului citesc acest blog mai des decât teroriștii autentici. A aduce aceste idei la lumină înseamnă să contribui la capacitatea ofițerilor de informații de a lua în calcul și de a contracara astfel de scenarii înainte ca ele să se producă.

Această postare a fost publicată pe 8 august 2007, ziua în care Freakonomics a început să se numere printre blogurile găzduite de site-ul New York Times. *în aceeași zi, într-un interviu pentru publicația* The New York Observer, *Dubner a fost întrebat de ce Freakonomics a fost primul blog extern selectat în lista celor de la* Times. *Răspunsul său a subliniat faptul că experiența sa de jurnalist l-a ajutat să înțeleagă foarte bine standardele și moravurile unei publicații: „Ei știu că nu am de gând să public vreun gen de fatxva*[1] *pe blog*[1]*. S-a dovedit că postarea lui Levitt în care se solicitau idei pentru un atac terorist a fost luată ca atare. A stârnit niște reacții atât de inflamate, încât* Times *a închis comentariile după vreo câteva sute de replici. De pildă: „Cred că e o glumă. Idei pentru teroriști? Crezi că ești simpatic? Deștept? Ești un idiot". Acest lucru l-a stârnit pe Levitt să încerce din nou, în ziua următoare:*

Terorism. Partea a II-a

(SDL)

Chiar în ziua în care blogul nostru a fost găzduit de *The New York Times,* am scris o postare care a stârnit cele mai multe mesaje pline de ură primite de la povestea avort-crimă, de acum zece ani.[1] Oamenii care îmi scriu nu se pot hotărî dacă sunt un cretin, un trădător sau ambele. Să mai încerc o dată.

O parte dintre răspunsurile nervoase m-au făcut să mă întreb ce crede americanul de rând despre rutina zilnică a teroriștilor. Eu cred că își storc creierii pentru planuri teroriste. Și trebuie să crezi că teroriștii sunt complet idioți dacă nu li s-a părut și lor, după împușcăturile cu lunetiști din Washington, D.C., că ideea unei strategii cu lunetiști ține foarte bine.

Este important de accentuat: există o gamă virtual infinită de strategii simple și accesibile teroriștilor. Faptul că au trecut șase ani de la ultimele atacuri teroriste importante în Statele Unite sugerează fie că teroriștii sunt incompetenți, fie că scopul lor nu este într-adevăr de a genera teroare. (Un factor separat este constituit de eforturile de prevenție prin acțiunile guvernului și monitorizarea respectării legii; îl voi analiza mai târziu.) în multe dintre e-mailurile iritate primite, am fost somat să scriu o postare despre cum putem opri teroriștii. Dar răspunsul evident este dezamăgitor: dacă teroriștii se angajează în teroarea la scară mică, având la bază o tehnologie de calitate slabă, suntem neputincioși să îi oprim.

Așa stau lucrurile în Irak în momentul de față și, în mai mică măsură, în Israel. Aproape la fel au stat lucrurile cu IRA acum ceva vreme.

Așadar, ce putem face? Puși în fața acestei situații, americanii ar învăța cum să se adapteze la ea, așa cum au făcut și britanicii sau israelienii. Costul real al terorismului de mică intensitate raportat la vieți umane este relativ mic, în comparație cu alte cauze ale morții, precum accidentele de mașină, atacurile de cord, omuciderile si suicidurile. Frica este cea care atrage cel mai mare cost.

Așa cum în țările cu inflație galopantă oamenii s-au obișnuit repede cu situația, la fel se întâmplă și cu terorismul. Riscul real de a muri într-un atac terorist în timp ce călătorești cu autobuzul în Israel este mic - și astfel, așa cum au arătat Gary Becker și Yona Rubinstein, oamenii care merg mult cu autobuzul în Israel nu mai reacționează la amenințarea cu bombe, în aceeași ordine de idei, nici stimulentul financiar oferit șoferilor de autobuz în Israel nu este cine știe ce.[2]

în plus, cred că există câteva acțiuni prospective pe care trebuie musai să le facem. Dacă amenințarea este externă, un lucru bun ar fi să filtrăm persoanele cu risc crescut care intră în țară. Și asta e evident. Poate mai puțin evident ar fi să urmărim persoanele cu potențial de risc după ce intră în țară. Dacă cineva are o viză de student și nu este înscris la școală, de exemplu, atunci se impune să fie ținut sub observație.

Altă opțiune este cea adoptată de britanici: să punem camere peste tot. Acest lucru este foarte ne-american, probabil că ideea nu ar prinde. Nici nu știu dacă ar fi o investiție bună. Totuși, recentele atacuri teroriste din Marea Britanie ne arată că aceste camere sunt utile cel puțin pentru identificarea atacatorilor.

Munca lui Robert Pape, colegul meu de la Universitatea Chicago, arată că cel mai puternic predictor al unui act terorist este ocuparea teritoriului unui grup.3 Din această perspectivă, a avea trupe americane în Irak nu este de natură să reducă terorismul - deși este posibil să servească altor scopuri.

Mă surprinde, în ultimul rând, că există două interpretări posibile ale situației noastre curente privind terorismul.

Un punct de vedere este următorul: principalul motiv pentru care nu suntem încă decimați de teroriști rezidă în faptul că eforturile guvernamentale anti-teroriste au fost un succes.

Interpretarea alternativă este că riscul terorii nu este atât de mare și astfel cheltuim în plus mult mai mult pentru contracararea sa - sau cel puțin așa pretindem. Pentru majoritatea oficialilor guvernamentali, există o presiune foarte mare, să creeze aparențele că încearcă mai degrabă să oprească terorismul decât acțiunile efective de a-1 stopa. Șeful TSA nu poate fi scos vinovat dacă un avion este doborât de un lansator de rachete purtat pe umeri, dar dă de bucluc dacă un tub de pastă de dinți cu exploziv duce la prăbușirea unui avion. Prin urmare, se investește mai mult efort în problema pastei de dinți, chiar dacă este o amenințare mult mai mică.

Similar, un tip de la CIA nu dă socoteală dacă are loc un atentat terorist; el/ea are de dat explicații doar dacă nu există vreun raport scris care detaliază posibilitățile unui astfel de atac, pe care altcineva trebuia să îl ia în serios, dar nu a făcut-o pentru că există atât de multe rapoarte cu astfel de recomandări.

Eu cred că al doilea scenariu - amenințarea teroristă nu este atât de mare - este și cel mai probabil. Dacă stăm și ne gândim puțin, este și scenariul optimist privind lumea din jur. Pe de altă parte, ideea asta încă atrage eticheta de idiot sau de trădător ori, poate, ambele.

Ce spuneți de un „război împotriva taxelor"?

(STEPHEN S. DUBNER - SJD)

David Cay Johnston, un analist excelent al *New York Times* în domeniul politicilor fiscale și a temelor de afaceri, relatează că Fiscul american (IRS) externalizează serviciul de recuperare a taxelor unor terți, respectiv agenții de colectare. „Programul de colectare a taxelor private are ca obiectiv aducerea la buget a 1,4 miliarde de dolari în următorii zece ani“, scrie el, „agențiile de colectare păstrând aproximativ 330 de milioane de dolari din această sumă, în jur de 22-24 cenți la fiecare dolar".[4]

S-ar părea că acest preț este cam piperat. Oamenii vor fi îngrijorați că agențiile de colectare vor primi acces la istoricul lor financiar. Dar ce mă surprinde pe mine este faptul că IRS știe cine datorează banii și unde să îi găsească, dar că, în lipsa personalului suficient, nu își permite să colecteze. Așa că este nevoit să angajeze pe altcineva pentru sarcina asta, la un preț piperat.

Fiscul admite faptul că metoda colectării externe este mult mai scumpă decât colectarea internă. Fostul șef Charles O. Rossotti a afirmat odată în fața Congresului că, dacă Fiscul ar angaja mai mulți funcționari, „el ar putea să colecteze mai bine de 9 miliarde de dolari pe an și ar cheltui doar 296 de milioane de dolari, cam 3 cenți la fiecare dolar, pentru a atinge obiectivele", scrie Johnston.

Chiar dacă Rossotti exagera, să zicem cam de cinci ori mai mult decât cifrele reale, guvernul tot ar fi în câștig dacă ar angaja mai mulți funcționari decât să subcontracteze unui terț care pretinde pentru sine 22% din suma colectată. Dar Congresul, care stabilește bugetul Fiscului, are reputația neștirbită de a nu oferi vreunei agenții mai multe resurse ca să își facă treaba. Am scris despre această temă într-un articol din *Times:*

O sarcină majoră a oricărui președinte al IRS (...) este să implore Congresul și Casa Albă pentru a obține resurse. Pe cât este de necesar apelul ca IRS să colecteze fiecare dolar datorat guvernului, pe atât de izbitoare este inerția celor mai mulți politicieni care refuză să solicite un IRS mai puternic. Michael Dukakis a propus acest lucru în campania prezidențială din 1988 și, ghinion, nu prea a avut succes.

Fiscul nostru, având misiunea de a puneîn aplicare un cod fiscal neagreat de nimeni și cu atât de multe scăpări, încât oricine poate trișa, nu face decât să se ascundă după cireș.[5]

De ce Congresul acționează astfel? Nu este exclus ca reprezentanții noștri să fie atât de pasionați de istorie și atât de impregnați de spiritul republicii noastre, încât își amintesc mult prea bine Boston Tea Party și sunt înfricoșați de o posibilă revoltă a populației dacă ar apăsa prea tare pedala respectării taxelor. Dar rețineți că vorbim despre achitarea taxelor aici, care este misiunea IRS, și nu despre legea privind taxele, care ține de responsabilitatea Congresului. Cu alte cuvinte, Congresul decide nivelul taxării așa cum dorește; în schimb, nu dorește să fie perceput că-i sprijină pe tartorii care trebuie să iasă din birouri ca să colecteze dolarii din taxe.

Așa că poate se impune să redefinească efortul de a aduna toți banii datorați din taxe. întrucât Congresul aprobă atât de mulți bani pentru Războiul împotriva Terorii și pentru Războiul împotriva Drogurilor, poate că a venit vremea să lanseze un Război privind Taxele sau, mai bine zis, un Război împotriva Eludării Taxelor. Ce s-ar întâmpla dacă ar diaboli-za atât de intens evitarea taxelor, accentuând faptul

că „prăpastia fiscala* se corelează cu mărimea bugetului federal: ar fi mai acceptabil politic să ofere IRS resursele de a colecta banii datorați? Poate ar lansa o campanie privind trișarea taxelor folosind mesaje pe cutiile de lapte, pliante în căsuțele poștale, poate chiar și la show-ul *America[1] s Most Wanted.* Ar fi o găselniță de efect? Un Război împotriva Eludării Taxelor bine gândit ar rezolva chestiunea?

Va trebui să reflectăm asupra delegării sarcinii IRS către agențiile de colectare, care vor strânge ceva bănuți, dar nici pe departe tot ce e datorat. Adică, o grămadă de bani - bani din taxe, adică exact banii colectați de la indivizii care nu trișează -vor fi drenați în continuare.

Dacă bibliotecile publice nu ar exista, ai putea să deschizi una?

(S]D)[6]

Mâna sus dacă urăști bibliotecile!

Mda, așa credeam și eu. Cine ar putea detesta bibliotecile?

O sugestie: editurile de carte. Probabil că mă înșel în privința asta, dar, dacă vă pasionează cărțile, ascultați-mă până la capăt.

M-am întâlnit recent cu oameni din breasla editorilor. Una dintre persoanele de la masă tocmai se întorsese de la o conferință națională a bibliotecarilor, unde participase cu scopul precis de a-și vinde colecția de cărți unui număr cât mai mare de bibliotecari. Spunea că au participat aproximativ douăzeci de mii de bibliotecari; a adăugat că, dacă ar fi bătut palma pentru achiziția de cărți cu o rețea mare de biblioteci, de exemplu Chicago sau New York, asta ar fi însemnat o vânzare de vreo câteva sute de copii, pentru că rețeaua de biblioteci pune în circuit câteva copii din fiecare carte.

Senzațional, nu-i așa?

Ehhh... poate că nu. Există o nemulțumire comună în tagma scriitorilor. Vine cineva la tine la o sesiune de autografe și îți spune: „Mi-a plăcut atât de mult cartea dvs., o am de la bibliotecă și le-am

spus prietenilor mei să meargă și ei la bibliotecă!". Și scriitorul se gândește: „Oh, mulțumesc, dar de ce nu ați cumpărat-o?“.

Bibliotecarul a cumpărat, bineînțeles, cartea. Să zicem că vreo cincizeci de oameni vor citi acea copie de-a lungul vieții unei cărți. Dacă nu ar fi existat cartea la bibliotecă, în mod cert nu am fi avut cincizeci de oameni care ar fi cumpărat cartea. Dar să ne închipuim că doar cinci oameni ar fi cumpărat-o. Asta înseamnă patru exemplare pierdute din vânzările scriitorului și editorului.

Mai există și un alt punct de vedere, desigur. S-ar putea obiecta că, pe termen lung, în afară de copiile intrate în rafturile bibliotecilor, acestea cresc vânzările de carte, din cel puțin trei considerente:

1. Bibliotecile pregătesc tinerii să devină cititori; acești cititori, la maturitate, vor cumpăra cărți.

2. Bibliotecile mijlocesc întâlnirea cititorilor cu autori pe care altminteri nu i-ar fi citit; cititorii pot cumpăra cărți de același autor, poate chiar aceeași carte pentru a o deține acasă.

3. Bibliotecile contribuie la o cultură generală a lecturii; în absența ei, am avea mai puține discuții, critici și recenzii de carte, ceea ce ar avea drept consecință o reducere a vânzărilor de carte.

întrebarea pe care o am în minte este următoarea: dacă nu ar fi existat astăzi bibliotecile publice și cineva ca Bill Gates și-ar propune să le înființeze în orașe și metropole de-a lungul Statelor Unite (așa cum a făcut Andrew Carnegie), ce s-ar întâmpla?

Eu presupun că am asista la o reticență uriașă din partea editorilor de carte. Având în vedere dezbaterea actuală despre drepturile de proprietate intelectuală, vă puteți imagina că editorii moderni vor fi de acord să vândă o copie a cărții lor și, ulterior, să permită autorului ca un număr nelimitat de străini să o împrumute?

Mă îndoiesc. Poate vor ajunge la un acord de folosire: cartea costă 20 de dolari pentru a intra în proprietatea cuiva, cu un plus de 2 dolari pe an corespunzător fiecărui an care se scurge după primul an de distribuție. Sunt convins că se pot imagina multe alte aranjamente posibile. La fel de convins sunt că sistemul de bibilioteci ar arăta cu totul altfel dacă ar fi reconstruit de la zero începând de azi, asemenea multor altor sisteme care evoluează în timp.

Să eliminăm contractele pe perioadă nedeterminată din universități (și al meu)[7]

(SDL)

Timpul contractelor pe termen nedeterminat pentru profesorii de economie a trecut, de bună seamă, chiar dacă a existat la un moment dat un context în care ele erau necesare. Același lucru se poate spune și despre alte discipline, cu atât mai apăsat pentru profesorii de liceu și școală elementară.

Ce oferă un contract pe perioadă nedeterminată? Distor-sionează eforturile indivizilor astfel încât să aibă stimulente foarte puternice la debutul carierei lor (și, prin urmare, să muncească asiduu la început) și stimulente extrem de slabe după accederea, pe termen nelimitat, la o poziție universitară (astfel că vor munci mult mai puțin, în medie).

S-ar putea imagina o serie de modele în care această structură de interese poate părea rezonabilă. De pildă, dacă cineva este nevoit să dobândească foarte multe informații pentru a deveni competent, iar apoi această cunoaștere nu se perimează și efortul nu este extrem de important. Modelul ar funcționa bine ca descriere a învățării mersului pe bicicletă, dar este un model dezastruos pentru lumea academică.

Din punct de vedere social, a oferi stimulente slabe după încheierea unui contract pe perioadă nedeterminată pare o idee proastă. Școlile se împiedică de angajați care nu fac nimic (sau, cel puțin, nu se achită de sarcinile pentru care sunt plătiți). Este, de asemenea, o

idee proastă să oferi stimulente puternice înainte de contractul pe termen nelimitat - chiar și fără acestea, personalul debutant din universități este oricum puternic motivat să muncească din greu pentru o carieră.

Ideea că un contract pe perioadă nedeterminată protejează cercetătorii care abordează teme nepopulare din punct de vedere politic mi se pare ridicolă. Deși îmi pot imagina astfel de situații, este de dorit să rămânem ancorați în realitate, pentru a vedea cazuri reale și relevanța lor. Contractul pe perioadă nedeterminată protejează foarte bine cercetătorii care nu muncesc sau care muncesc în dorul lelii, însă există în disciplina economiei vreo temă excelentă și, în același timp, atât de controversată încât să ducă la concedierea unui profesor? Pentru asta s-au inventat piețele. Dacă o instituție concediază un membru al corpului profesoral doar pentru că abordarea sau politica ei/lui nu sunt agreate, vor exista alte școli care vor dori să o/îl angajeze. De pildă, știm câteva exemple de acum câțiva ani, când economiști care au fabricat date, sau care au fraudat fonduri, au reușit apoi să găsească slujbe bunicele.

Un beneficiu ascuns al contractului pe termen nelimitat este că îndeplinește funcția unui mecanism prin care departamentele pot să îi concedieze pe mediocri. Costul de a nu concedia după evaluare este mai mare când reglementările privind contractul pe termen nelimitat rămân în vigoare. Dacă este dureros să concediezi oameni fără contract nelimitat, cel mai la îndemână va fi să spui că vei concedia persoana respectivă anul următor, doar să nu o faci niciodată.

Să ne imaginăm un context în care ești interesat de performanță (de exemplu, într-o echipă de fotbal american sau de agenți pe piața valutară). Nu i-ar trece nimănui prin minte să ofere un contract pe termen nelimitat. De ce ar sta lucrurile altfel în lumea academică?

Situația ideală ar fi dacă toate școlile s-ar coordona și ar renunța la contractul pe perioadă nedeterminată în același timp. Poate că departamentele le-ar oferi uscăturilor un an sau doi pentru a demonstra că își merită slujba înainte de a-i concedia. Unii încurcă-

lume ar pleca sau ar fi concediați. Restul economiștilor din generația contractului pe perioadă nedeterminată ar începe să lucreze mai asiduu. Opinia mea este că salariile și mobilitatea slujbelor nu ar varia foarte mult.

în lipsa unei decizii comune a tuturor școlilor de a abandona contractele pe perioadă nedeterminată, ce s-ar întâmpla dacă doar o școală ar decide unilateral să renunțe la contractul nelimitat? Cred că școala respectivă nu ar fi deloc într-un impas. în lipsa unei plase de siguranță sub forma contractului nelimitat, va fi nevoie ca facultatea să plătească ceva în plus pentru a păstra personalul într-un astfel de departament. Valoarea contractului nelimitat, un lucru important de subliniat, este invers corelată cu abilitățile dumneavoastră. Dacă sunteți mult peste medie, riscul este zero în ipoteza abandonării contractului pe perioadă nedeterminată. Așa se face că va fi nevoie de o ușoară creștere salarială pentru oamenii cu adevărat buni, în vreme ce economiștii slabi neproductivi vor solicita compensații financiare mult mai mari pentru a rămâne într-un departament fără contract pe perioadă nedeterminată. Consecințele pentru o universitate ar fi neașteptat de benefice, întrucât toți oamenii neperformanți ar părăsi sistemul, oamenii buni ar rămâne și alți oameni performanți de la alte universități ar veni pentru avantajul creșterii salariale oferit de școala fără contracte pe perioadă nedeterminată. Dacă Universitatea mi-ar spune că vrea să suspende contractul meu pe perioadă nedeterminată, dar vor plusa cu 15 000 de dolari la salariul meu, aș accepta bucuros târgul. Sunt sigur că și alții ar face la fel. Când o universitate scapă de un membru neproductiv, cu contract pe termen nelimitat, se găsesc resurse pentru a recompensa alți zece profesori doar din economiile făcute.

De ce însoțitorii de zbor nu primesc bacșiș?

(SJD)

Să ne gândim la toate serviciile unde oamenii primesc în mod curent bacșiș: portarii de la hotel, șoferii de taxi, chelnerii și chelnerițele, oamenii care manevrează bagajele la linia pentru îmbarcare

prioritară, uneori chiar și picolii de la Starbucks. Dar nu si însoțitorii de zbor. De ce nu?

Poate pentru că știți că ei câștigă relativ bine și nu au nevoie de gratificații. Poate se crede despre ei că aparțin unei categorii de angajați cu salariu, care nu ar trebui să accepte bacșișuri din anumite motive. Poate că, în realitate, chiar le este interzis să accepte bacșișuri din motive întemeiate. Poate că are vreo legătură cu perioada când însoțitorii de zbor erau preponderent femei și pasagerii erau bărbați și schimbul de bani la finalul zborului ar fi ridicat anumite întrebări privind ce anume din conduita stewardeselor era de fapt recompensat, dat fiind folclorul mistic (sau mitic?) privind businessmeni amorezi și stewardese roșcate.

Cu toate acestea, mi se pare foarte ciudat că atât de mulți oameni din economia serviciilor care îndeplinesc funcții similare sunt gratificați, spre deosebire de însoțitorii de zbor, Mai ales că ei muncesc sârguincios pentru atât de multe persoane, făcând ture dus-întors cu băuturi, perne, căști etc. Da, știu că mulți oameni sunt nemulțumiți de experiența călătoriei cu avionul în zilele noastre și știu că uneori însoțitorii de zbor sunt din cale-afară de nesuferiți, dar cei mai mulți dintre ei, o spun din experiență proprie, își fac treaba foarte bine, adesea în circumstanțe neprielnice.

Nu pledez aici să adăugăm încă o categorie la personalul din sfera serviciilor care primește bacșiș. însă mi se pare ciudat că nu primesc gratificați!, dat fiind că am călătorit extrem de des în ultima vreme și am văzut cât de mult muncesc însoțitorii de zbor. Nu am remarcat niciodată pe cineva oferind un bacșiș însoțitorului de zbor. Când am întrebat dacă au primit vreodată un bacșiș, persoanele cu care am vorbit în ultimele cinci zboruri mi-au replicat că nu, niciodată. Reacțiile lor la întrebările mele s-au dovedit a fi amestecate, unii și-au exprimat nădejdea, alții, perplexitatea.

M-am gândit să strecor pur și simplu un bacșiș, în zborul spre casă de astăzi, fără să mai pun nicio întrebare, și să văd ce se întâmplă.

Actualizare: Am încercat și nu am reușit. „Un însoțitor de zbor nu este o chelneriță", mi s-a spus atât de răspicat, încât m-am simțit teribil de stânjenit pentru tentativa de a fi pus bani în mâna femeii.

Doriți o soluție pentru aglomerația rutelor aeriene din New York?

închideți LaGuardia

(SJD)

Ministerul Transporturilor tocmai a anulat planul de a scoate la licitație pistele de decolare și aterizare de la cele trei aeroporturi din New York. Ideea era să folosim ingeniozitatea pieței pentru a diminua aglomerația existentă, dar, confruntați cu protestele din industrie (și cu amenințări legale), noul ministru al transporturilor a suspendat licitația.

„Căutăm în continuare soluții pentru problema aglomerației avioanelor în zona New York“, afirmă LaHood. „Voi discuta în lunile de vară cu toți actorii implicați din companii, aeroport și asociațiile de beneficiari, precum și cu oficiali aleși, pentru a găsi cele mai bune soluții", a completat LaHood.

Se știe că JFK, Newark-Liberty și LaGuardia, cele trei mari aeroporturi care deservesc New Yorkul, sunt bine-cunoscute pentru problemele aglomerației și întârzierilor. Dat fiind că New Yorkul este un nod atât de important pentru traficul aerian, întârzierile de aici afectează traficul de peste tot.

în timpul unei întârzieri pe aeroportul LaGuardia, am început o discuție cu un pilot aflat în timpul liber, angajat la o mare companie de zbor, extrem de informat pe orice subiect legat de zborurile civile. Când l-am întrebat ce crede despre aglomerația din New York, mi-a răspuns că soluția este simplă: închiderea aeroportului LaGuardia.

Problema, mi-a explicat, este că spațiul aerian pentru fiecare aeroport se extinde spre cer în formă cilindrică, deasupra terenului

fiecărui aeroport. Din pricina proximității relative, cei trei cilindri de spațiu aerian se influențează reciproc destul de mult, astfel încât aglomerația se produce nu din perspectiva volumului de spațiu, ci mai degrabă din cauza faptului că piloții execută manevre complicate în mod inutil pentru a respecta rutele aprobate.

Dacă cilindrul LaGuardia ar fi eliminat, spune el, Newark și JFK ar opera mult mai liber și, dat fiind că traficul de pe LaGuardia este mai mic decât traficul concurent corespunzător celorlalte două aeroporturi, atunci este evident care dintre ele trebuie închis.

Dar avem o problemă: LaGuardia este aeroportul preferat de oamenii cu cea mai mare putere politică în New York, întrucât se află la mică distanță de Manhattan. Așadar, pe termen scurt, acest lucru nu pare foarte probabil. Dar dacă s-ar lua această decizie, coșmarul traficului aerian din New York ar fi uitat și am regăsi plăcerea călătoriei cu avionul.

Trebuie să recunosc că LaGuardia este aeroportul meu preferat, deoarece locuiesc în Manhattan și ajung cam în cincisprezece minute. Pe de altă parte, este mai puțin plăcut și confortabil decât JFK și Newark, dacă mă gândesc la orice alte aspecte.

Aș fi primul să pun umărul la eliminarea aeroportului LaGuardia, dacă, am obține astfel o ameliorare a traficului aerian pentru tot New Yorkul. Să presupunem că, la fel ca orice alt călător newyorkez, irosesc vreo treizeci de minute, în medie, la fiecare sosire și plecare în oricare din cele trei aeroporturi. (Estimarea este sub durata reală.) Asta înseamnă o oră întârziere pentru fiecare călătorie încheiată. Dacă aș fi nevoit să merg la Newark sau JFK pentru fiecare zbor, ar fi aproape o oră în plus pentru transportul dus-întors spre aeroport - deci, dacă nu ar fi întârzieri, timpul alocat ar fi același. Oricine locuiește mai aproape de unul din cele două aeroporturi ar beneficia de o economie de timp și mai mare. Apoi, nu ar trebui să omitem din lista avantajelor timpul și productivitatea câștigate în general prin eliminarea întârzierile inevitabile, cauzate de aeroporturile din New York.

De ce reluarea recrutării militare este o idee stupidă

(SDL)

Un articol mai lung din revista *Time* poartă titlul „Reluarea recrutării: panaceu greșit".[8]

Milton Friedman probabil că se întoarce în mormânt doar la simpla sugestie a recrutării militare. Dacă problema este că ne lipsesc tineri voluntari care să lupte în Irak, există două soluții rezonabile: i) scoaterea trupelor din Irak; sau 2) compensarea soldaților astfel încât să fie de acord cu înregimentarea.

Ideea că recrutarea oferă o soluție rezonabilă este complet depășită. în primul rând, selectează oamenii „nepotriviți" în armată - oameni care fie nu sunt interesați de viața militară, nici nu sunt pregătiți pentru ea, fie oameni care țin să facă cu totul altceva. Dintr-o perspectivă economică, acestea sunt toate motivele decente pentru a nu dori să intri în cazarmă, (înțeleg că există și alte perspective - un sentiment al datoriei sau al obligației față de propria țară -, dar dacă o persoană simte astfel, acest lucru va fi luat în calcul ca parte a interesului pentru viața militară.)

Piețele sunt instrumente eficiente prin care oamenii sunt distribuiți acolo unde este nevoie de ei. Acest lucru este posibil prin intermediul salariilor. De aceea, ar trebui să le plătim soldaților americani un salariu echitabil pentru a compensa riscurile asumate de aceștia. Recrutarea este, în esență, o taxă extrem de mare și presantă asupra celor recrutați. Teoria economică ne spune că atingerea obiectivelor în acest mod este o soluție extrem de ineficientă.

Criticii vor afirma că a trimite tineri dezavatanjați economic pentru a muri în Irak este inerent injust. Deși sunt de acord că este injust că unii se nasc bogați și alții săraci, dată fiind polarizarea veniturilor din această țară, trebuie să ai o părere foarte proastă despre capacitatea decizională a recruților militari pentru a susține teza că recrutarea obligatorie este mai rezonabilă decât armata voluntară.

Date fiind opțiunile existente, bărbații și femeile care se alătură armatei fac această alegere având la îndemână multe alte opțiuni. Recrutarea poate fi văzută ca o încercare de a reduce inegalitatea; dar, într-o lume plină de inegalități, a permite oamenilor să aleagă propriul drum este mai bine decât a le dicta ce să facă. Pentru a ilustra acest lucru, Armata oferă 20 000 de dolari bonus de „instalare" celor dispuși să înceapă antrenamentul de bază în termen de 30 de zile de la semnarea contractului. (Acest bonus are legătură cu faptul că Armata a atins pragul lunar de recrutare prima dată după o lungă perioadă.)

Ar fi și mai bine dacă Guvernul ar fi constrâns să plătească salarii echitabile pe timp de conflict - adică plata celor aflați în teatre cu operațiuni militare să fie determinată cu instrumente de piață și soldații să poată decide dacă părăsesc teatrul de operațiuni, așa cum se întâmplă cu slujbele. Dacă lucrurile ar sta astfel, costurile guvernului ar crește amețitor și ar reflecta mai fidel costurile războiului, deschizându-se astfel calea unei analize dacă beneficiile acțiunii militare precumpănesc asupra costurilor.

Criticii mai pot obiecta că noi nu am fi în Irak, dacă am avea mai mulți albi-caucazieni bogați în rândurile armatei. Probabil că este adevărat, dar nu înseamnă automat că recrutarea obligatorie este o idee bună. Recrutarea ar avea drept rezultat o eficiență mai mică a conflictelor, ceea ce ar însemna mai puține războaie. Dar la fel de bine se poate întâmpla ca un război să merite să fie dus până la capăt, dacă poate fi purtat eficient - chiar dacă, în cazul că se dovedește ineficient, se decide că războiul nu trebuie initiat. Ca să fiu si mai clar, nu spun că acest război care merită purtat, fără rezerve ci doar că, în teorie, acest lucru ar putea fi adevărat.

Ca dezbatere secundară, nicisistemul actual de a păstra rezerviștii nu pare o soluție bună. în esență, guvernul plătește prea mult rezerviștii când nu este nevoie de ei și prea puțin când într-adevăr sunt solicitați. în acest model, riscurile sunt transferate de la guvern înspre rezerviști. Din punct de vedere economic, un astfel de rezultat nu are niciun sens, pentru că indivizii nu ar trebui să accepte sau le

displac riscurile. în mod ideal, ar fi de dorit un sistem în care remunerația rezerviștilor este foarte mică pe timp de pace și suficient de mare pe timp de război, astfel încât să fie indiferenți dacă sunt înrolați sau nu.

O propunere freakonomică pentru a ajuta Sistemul Național de Sănătate britanic (NHS)

(SDL)

în primul capitol din cartea noastră, *Gândește ca un trăsnit,* povestim o întrunire nereușită pe care Dubner și cu mine am avut-o cu David Cameron, cu puțin timp înainte de a fi ales premier în Marea Britanie. (Pe scurt, am glumit cu Cameron despre aplicarea principiilor propuse de el pe tema sănătății la problema parcului de automobile; apoi ne-am însușit lecția că nu se fac glume cu premierii!)

Povestea a enervat câțiva oameni, inclusiv un econo-mist-blogger, Noah Smith, care a criticat perspectiva noastră și a apărat NHS.9

Ar trebui să încep prin a spune că nu am nimic împotriva NHS și că aș fi ultimul care să ia apărarea sistemului american. Oricine m-a auzit vorbind despre Obamacare știe că nu sunt deloc un susținător al programului și nu am fost vreodată.

Nu trebuie să ai o credință oarbă în piețe sau să fii vreun geniu pentru a recunoaște că, atunci când nu le ceri oamenilor să plătească pentru ceva (inclusiv pentru asistența medicală), ei vor consuma prea mult. Dacă americanii ar trebui să plătească din propriul buzunar prețurile nebunești stabilite de spitale pentru servicii, garantez că am avea un procent mult mai mic cheltuit la sănătate. Desigur, același lucru ar fi valabil și în Marea Britanie.

Smith își încheie critica scriind:

Nu cred că Levitt are un model. Are doar un mesaj simplu („toate piețele sunt la fel") și o prejudecată puternică în acest mesaj.

Poate Smith nu este la curent cu ideea exprimată în *Gândește ca un trăsnit,* dar noi chiar avem un model pentru NHS. Și, într-adevăr, i-am propus acel model echipei lui Cameron, după ce acesta a părăsit întrunirea.

Modelul este admirabil de simplu.

Pe 1 ianuarie în fiecare an, guvernul britanic va trimite un cec de 1 ooo de lire fiecărui rezident britanic. Ei pot face absolut orice cu banii, însă, dacă sunt prudenți, ar putea să îi pună deoparte pentru a acoperi din buzunar costurile îngrijirii medicale. în sistemul meu, indivizii plătesc din buzunar 100% pentru cheltuielile de sănătate până la pragul de 2 000 de lire sterline și 50% din costurile cuprinse între 2 000 și 8 000 de lire sterline. Guvernul plătește toate cheltuielile care depășesc suma de 8 ooo de lire pe an.

Din perspectiva unui cetățean, scenariul cel mai bun ar fi să nu apeleze la îngrijire medicală, rămânând astfel cu i ooo de lire net. Mai bine de jumătate dintre rezidenții britanici ar folosi în scopul îngrijirii medicale mai puțin de i ooo de lire pe an. Scenariul cel mai defavorabil pentru un individ ar fi cel în care consumă mai mult de 8 ooo de lire pe îngrijire medicală, astfel încât el/ea are 4 ooo de lire sub linia roșie de bonitate (el/ea cheltuie 5 ooo de lire pe sănătate, dar suma este echilibrată de cadoul de 1 ooo de lire de la începutul anului).

Dacă reiese că beneficiarii sunt receptivi la prețuri (respectiv dacă se aplică principiul elementar al economiei și curba de cerere coboară), totalul cheltuit pe asistență medicală va scădea. în simulările efectuate la *The Greatest Good*> firma noastră de consultanță, estimăm că, în total, costurile de sănătate pot fi diminuate cu aproximativ 15 procente. Asta înseamnă o scădere de aproape douăzeci de miliarde de lire. Scăderea se datorează următorilor factori: a) competiția va avea ca efect probabil creșterea eficienței și b) consumatorii vor renunța la serviciile medicale de calitate slabă cu care suntem obișnuiți acum, doar pentru că serviciile vor fi gratuite.

Toți rămânem asigurați împotriva bolilor severe, cu uriașe costuri de spitalizare.

Vor fi pierzători și câștigători, la fel ca în oricare alt program guvernamental. Majoritatea britanicilor vor fi mai bine îngrijiți în scenariul imaginat mai sus, însă aceia care au nevoie să cheltuie mai mult pe îngrijirea sănătății într-un an anume vor fi într-o situație mai defavorabilă. Lucrul acesta se explică prin faptul că sistemul propus oferă doar asigurare parțială -care conservă stimulentele consumatorilor de a face alegeri

prudente. Sistemul de sănătate ar imita astfel ce se întâmplă cu alte aspecte ale vieții. Când mi se strică televizorul, trebuie să îmi iau altul. Sunt într-o situație mai defavorabilă fată de persoana căreia nu i s-a stricat televizorul. Când acoperișul trebuie înlocuit, este scump și sunt într-o situație mai defavorabilă dacă nu s-ar impune schimbarea acoperișului. Nu este nimic imoral în aceste circumstanțe; pur și simplu așa stau lucrurile.

Există, fără îndoială, multiple îmbunătățiri care pot fi aduse acestei simple propuneri. De exemplu, la început de an, plata făcută oamenilor în vârstă ar trebui să fie mai substanțială decât pentru segmentul mai tânăr. Poate că plata ar trebui să fie mai mare și pentru cei care suferă de boli cronice etc.

Nu am nicio idee dacă acest tip de plan ar fi viabil politic, însă am realizat câteva chestionare informale cu electoratul britanic. De fiecare dată când iau taxiul în Londra întreb șoferul dacă ar fi în favoarea propunerii mele. Poate și politețea joacă un rol aici, însă aproape 75% dintre taximetriști spun că ar prefera planul meu față de sistemul curent.

în cazul ăsta, poate e timpul unei noi audiențe cu prim-ministrul...

O alternativă la democrație?

(SDL)

Toată lumea este absorbită de politică, dat fiind că alegerile prezidențiale din America bat la ușă. Spre deosebire de majoritatea oamenilor, economiștii sunt mai degrabă indiferenți față de vot.[10] Din perspectiva unui economist, probabilitatea ca un vot individual să influențeze rezultatul alegerilor este extrem de mică, așa că, dacă nu ți pare haios să votezi, nu prea are sens să mergi la urne. în plus, există câteva rezultate teoretice, cea mai cunoscută fiind Teorema de imposibilitate a lui Arrow, care evidențiază cât de dificil este să configurezi mecanisme de vot care agregă în mod robust preferințele electoratului.

în mare parte, aceste explorări teoretice ale virtuților și viciilor democrațiilor mă plictisesc teribil.

Primăvara trecută, colegul meu Glen Weyl a schițat o idee atât de simplă și elegantă, încât am fost uimit că nimeni nu se gândise la ea înainte. în mecanismul de vot al lui Glen, fiecare votant poate vota ori de câte ori dorește.[11] însă capcana este că trebuie să plătești la fiecare votare, iar suma de bani pe care trebuie să o achiți este o funcție a pătratului numărului de voturi exprimate. Pentru exemplificare, să zicem că primul vot costă i dolar. Apoi, pentru al doilea vot costul se ridică la 4 dolari. Al treilea vot ar fi 9 dolari, al patrulea, 16 dolari și așa mai departe. O sută de voturi ar costa 10 000 de dolari. în cele din urmă, indiferent cât de mult îți place un candidat, vei vota de un număr finit de ori.

Ce este specific acestei scheme de votare? Oamenii ajung să voteze în proporție de cât de mult le pasă de rezultatul alegerilor. Sistemul captează nu numai ce candidat preferi, ci și intensitatea preferinței tale. Date fiind presupunerile lui Glen, acesta pare să fie un mecanism Pareto eficient - adică, nicio persoană nu poate avea o situație mai bună fără ca altcineva să fie dezavantajat.

Prima obiecție care se poate ridica împotriva acestei scheme este că îi avantajează pe cei bogați. La un prim nivel, acest lucru este adevărat pentru sistemul nostru actual. S-ar putea să nu se bucure de popularitate, însă un economist ar spune că bogății consumă

oricum mai mult din orice - de ce nu ar consuma și influență politică? în sistemul nostru actual de contribuții la campanie, nu există nicio îndoială că bogății dețin deja mai multă influență decât cei săraci. Astfel că a restrânge cheltuielile de campanie, în raport cu această schemă de vot, poate fi mai democratic decât sistemul nostru în vigoare.

Altă obiecție posibilă față de ideea lui Glen este că atrage stimulente puternice pentru a trișa prin cumpărarea voturilor. Este mai ieftin să cumperi primele voturi de la o masă de cetățeni neinteresați decât să plătești prețul votului meu cu numărul 100. De îndată ce atașăm valori în dolari voturilor, este mult mai probabil ca oamenii să vadă voturile prin prisma unei tranzacții financiare și să fie deschiși la ideea de a le cumpăra și de a le vinde.

întrucât am folosit atât de mult principiul „un om, un vot“, cred că este improbabil să vedem ideea lui Glen transpusă în practică în vreo alegere politică semnificativă. Doi alți economiști, Jacob Goeree și Jingjing Zhang, au explorat o idee similară cu cea a lui Glen și au testat-o în mediul de laborator.[12] Nu numai că funcționează foarte bine, dar când au de ales între votarea standard și acest sistem de licitație, participanții se exprimă, de regulă, pentru sistemul de licitație.

Această schemă de vot poate funcționa în orice situație în care mai mulți oameni aleg între două opțiuni - de pildă, un grup de oameni care decid la ce restaurant sau film merg, colegi de apartament care se întreabă ce televizor să cumpere etc. în situații de acest tip, suma de bani colectată de la oamenii care votează ar putea fi împărțită în mod egal și apoi redistribuită participanților.

Nădăjduiesc că măcar o parte dintre voi veți fi tentați să adoptați acest mecanism de votare. Dacă dați curs acestei propuneri, sunt nerăbdător să aflu cum a funcționat!

Dacă salariile politicienilor ar fi mai mari, am atrage politicieni mai buni?

(SJD)

Ori de câte ori evaluezi sistemul nostru politic și îl găsești deficitar, încolțește o idee tentantă: poate că avem politicieni sub așteptări din simplul motiv că slujba nu atrage oamenii potriviți. Prin urmare, dacă am crește semnificativ salariile politicienilor, am selecta candidați de un alt calibru.

Acest argument este nepopular din mai multe motive, unul dintre ele fiind acela că politicienii înșiși trebuie să pledeze pentru salarii mai mari, ceea ce este nerealist din punct de vedere politic (mai ales într-o economie slabă). Vă puteți imagina titlurile din ziare?

Dar ideea rămâne atractivă, nu-i asa? Creșterea salariilor oficialilor aleși și a altor membri ai guvernului a) ar semnala adevărata importanță a slujbei, b) ar atrage tipul de persoană competentă care s-ar îndrepta altminteri spre un domeniu mai bine plătit, c) ar permite politicienilor să se dedice agendei zilei în loc să își facă griji în privința venitului, d) ar conferi politicienilor un statut mai puțin vulnerabil în fața intereselor financiare.

Unele țări plătesc deja oficialilor guvernamentali sume considerabile, de exemplu Singapore. Din Wikipedia:

Miniștrii din Singapore sunt cel mai bine plătiți politicieni din întreaga lume, primind o mărire de leafă de 60%în 2007, astfel că salariul premierului Lee Hsien Loong a sărit la 3,1 milioane, de cinci ori mai mare decât cei 400 000 de dolari câștigați de președintele Barack Obama. Deși au fost proteste publice de scurtă durată privind mărimea salariilor în raport cu mărimea țării guvernate, poziția fermă a guvernului a fost că mărirea este necesară pentru a continua eficiența și statutul de zero-corupție specifice guvernului „model" din Singapore.

Deși salariile politicienilor din Singapore au fost, recent, micșorate substanțial, ele rămân exorbitante.

Avem însă vreo dovadă că există vreo corelație între salariile mai mari ale politicienilor și calitate? Un studiu de Claudio Ferraz și Frederico Finan argumentează în favoarea acestei idei, pornind de la consiliile municipale din Brazilia[1]*:

Concluziile noastre arată că salariile mai mari duc la o creștere a competiției politice, ameliorează calitatea legiuitorilor, din punctul de vedere al educației, al profesiei anterioare și al experienței politice într-o poziție. în plus față de selecția pozitivă, am descoperit că salariile influențează performanța politicienilor, ceea ce confirmă încă o dată că și comportamentul aleșilor se modifică în acord cu funcția tot mai mare deținută.

Alt studiu, semnat recent de Finan, Ernesto Dai Bo și Martin Rossi, a evidențiat că creșterea salariilor a dus la o caii-tate mai bună a funcționarilor publici, de data asta în orașele din Mexic[14]:

Am concluzionat că salariile mai mari atrag candidați mai capabili, dacă măsurăm acest lucru prin IQ-ul lor, personalitatea și atașamentul față de munca în sectorul public - nu găsim nicio dovadă de respingere din perspectiva motivației; oferte salariale mai mari au condus și la rate de acceptare sporite, cu o elasticitate a ofertei de muncă în jur de 2 și un grad relativ de putere monopsonică. Distanța și problemele cele mai grave ale municipalității scad puternic ratele de acceptare, însă salariile mai mari ajută la ameliorarea deficitului de recrutare în cel mai prost văzute municipalități.

Nu doresc să susțin teza că un salariu mai mare acordat oficialilor din guvernul american ar conduce în mod obligatoriu la îmbunătățirea sistemului nostru politic. însă, așa cum pare o stupizenie să-l plătești pe un profesor de liceu mai puțin decât câștigă o persoană talentată activă în alt domeniu, la fel de nerealist este să ne așteptăm ca politicieni și funcționari publici buni să ocupe aceste slujbe, deși ar putea câștiga mult mai bine făcând cu totul altceva.

Am o idee și mai radicală la care am reflectat mai multă vreme: cum ar fi să stimulăm politicienii cu bonusuri considerabile, dacă se dovedește că munca depusă în mandatul lor a fost benefică societății?

>

O mare problemă a politicii este că stimulentele politicienilor nu sunt, de obicei, adecvat aliniate cu stimulentele electoratului. Votanții doresc ca politicienii să rezolve probleme care au ținte fezabile doar pe termen lung: transportul, asistența medicală, educația, dezvoltarea economică, problemele geo-politice și așa mai departe. Politicienii, în schimb, au stimulente puternice să acționeze în propriul lor interes (a fi ales, a strânge donații, a-și consolida puterea etc.), cele mai multe având beneficii pe termen scurt. Astfel că, indiferent câtă antipatie generează acțiunile politicienilor, ei pur și simplu reacționează față de stimulentele oferite de sistem.

Cum ar fi dacă, în loc să plătim munca politicienilor cu o sumă fixă, având drept urmare exploatarea funcției pentru avantaje personale potrivnice binelui public, am găsi o structură de stimulente pentru a-i determina să muncească asiduu întru binele public?

Cum aș realiza acest lucru? Soluția ar fi să le oferim politicienilor un echivalent al acțiunilor la bursă pentru legislația ratificată. Dacă un oficial ales sau numit muncește ani întregi la un proiect cu rezultate bune în sistemul public de sănătate, educație sau transport, ideal ar fi să îi scriem un cec mare la termen, pe cinci sau zece ani, odată ce respectivele rezultate au fost verificate. Ce ai alege: să plătești unui ministru la educație retribuția standard de 200 000 de dolari indiferent dacă face sau nu ceva valoros sau să îi scrieți un cec de 5 milioane de dolari pe zece ani, dacă, prin eforturile sale, performanța la testele standardizate în America or crește cu 10 procente?

Am prezentat această idee câtorva politicieni aleși. Nu au afirmat că ideea este total ciudată sau, cel puțin, au fost suficient de politicoși ca să pretindă că nu-i așa. Am avut șansa, destul de recent, de a dezbate această idee cu senatorul John McCain. M-a ascultat cu

atenție - aprobând, zâmbind de-a lungul întregii relatări. Nu mi-a venit să cred cât de captivat s-a arătat. Am intrat și mai mult în detalii, încurajat de această atitudine. La final, mi-a strâns mâna. „Steve, ideea asta este nemaipomenita*, zice, „mult succes cu ea!“

S-a întors și a plecat, cu un surâs pe buze. Nu m-am simțit niciodată atât de bine la un refuz atât de categoric. Cred că asta înseamnă să fii un mare politician.

Limberhand Masturbatorul și pericolele lui Wayne



Cel mai bun lucru care ți se poateîntâmpla când începi un blog dedicat unei cărți deja publicate este faptul că în felul acesta poți să continui discuția începută în carte. O carte, odată ce a fost publicată, nu poate fi revizuită. Dar blogul poate fi actualizat zilnic, oricând. Mai mult: acum, o armată de cititori scormonesc întregul univers pentru istorisiri care confirmă (sau infirmă) ceea ce ai scris în carte. Așa s-a întâmplat cu un capitol din *Freakonomics* numit „Dacă Roshanda ar avea alt nume, ar mirosi la fel de frumos?"[2], în care am investigat ce legătură este între numele unei persoane și împlinirile sale de-a lungul vieții. O avalanșă de cititori a urmărit consecvent această idee.

Data viitoare când fiica dumneavoastră își aduce acasă noul prieten, întrebați-l numele complet (SDL)

Am primit recent un colet poștal interesant. A fost trimis de o femeie din Texas pe nume M.R. Stewart, care se prezintă drept o mândră crescătoare a două generații de Pitbulli.

Doamna Stewart are un hobby neobișnuit: decupează articole de ziar de un tip aparte. Mi-a trimis fotocopiile celor mai recente capturi,

toate din ziarul local, întinse pe o perioadă de câțiva ani. Articolele aveau două lucruri în comun: >

1. Toate erau reportaje despre diferite infracțiuni

2. în fiecare caz, al doilea prenume al suspectului era Wayne

Trebuie să recunosc că m-a șocat numărul de exemple; pentru a proteja victime posibil nevinovate, voi anonimiza ultimele prenume:

Eric Wayne XXXXXX: acuzații legate de comportament sexual

Nathan WAYNE XXXXXX: răpire și vătămare corporală, crimă

Ronald Wayne XXXXXX: triplă crimă

David Wayne XXXXXX: zece ani de practică, fără licență, ca asistent medical

Larry Wayne xxxxxx-. crimă

Paul Wayne xxxxxx: tâlhărie

Michael Wayne xxxxxx: tâlhărie

Jeremy Wayne xxxxxx-. crimă

Garry Wayne XXXXXX: sex neprotejat știind că era seropozitiv Bruce Wayne xxxxxx: crimă

Joshua Wayne xxxxxx: ultraj la adresa unui polițist

Billie Wayne xxxxxx: crimă

Billie Wayne xxxxxx: ultraj

Billie Wayne xxxxxx: tentativă de crimă și jaf

KENNETH WAYNE XXXXXX: agresiune sexuală

Jerry Wayne xxxxxx: tentativă de crimă

Tony Wayne XXXXXX: violentarea unei bunici în fața nepoților, tâlhărie

Larry Wayne xxxxxx: violarea domiciului

Richard Wayne xxxxxx: confruntare cu poliția

Charles Wayne xxxxxx: crimă

Nu este exclus să puteți încropi o listă la fel de impresionantă ca aceasta pentru un alt prenume, dar mă îndoiesc. Sigur că tipii ăștia urmează drumul prevăzut pentru ei de cunoscutul ucigaș în serie John Wayne Gacy Jr.

Doamna Stewart colecționează și tăieturi de ziar cu prenume ce rimează cu Wayne: pe listă erau patru DeWaynes, patru Duanes și doi Dwaynes.

După ce am examinat tot pachetul, mi-am chemat cele două fiice mai mari (în vârstă de șase ani) la o discuție între patru ochi și le-am spus că nu au voie să aibă vreodată un prieten cu prenumele Wayne. Olivia mi-a spus că va verifica celălalt prenume al colegului ei Thomas, pentru care are o slăbiciune.

Yourhighness Morgan[3]

(S]D)

Grație secțiunii noastre din *Freakonomics* despre nume neobișnuite - ca Temptress, Shithead (pronunțat șuh-tid), Lemonjello și Oranjello -, primim multe e-mailuri cu exemple similare.

Cel mai interesant e-mail a fost trimis de un tip pe nume David Tinker, din Pittsburgh. Ne-a trimis un articol din *Orlando Sentinel* despre un student sportiv, de 16 ani, din Bushnell

Florida, cu numele Yourhighness Morgan.[1] Avea un frate mai tânăr cu numele Handsome (Chipeșul) și veri numiți Prince și Gorgeous. (Ca idee, și eu am crescut la o fermă și aveam un porc numit Chipeșul.)

Yourhighness se prescurtează adesea YH și uneori Hiney-ceea ce pentru prietenii și familia sa nu înseamnă „fund" sau „buci", așa cum însemna la mine acasă. îmi place atât de mult „Maiestatea Voastră", încât voi încerca să-mi conving copiii să îmi spună așa o vreme.

în alte știri cu nume ciudate, în *Sau Diego Tribune* (trimis pe adresa noastră de James Werner, din Charlottesville, Virginia) a apărut un articol dezolant despre o crimă în grup.[2] Victima se numea Dom Perignon Champagne; numele mamei era Perfect Engelberger.

Ce nume divin

(SJD)

Ce copil nu s-a jucat cu literele numelui său, întrebându-se, de exemplu, cum s-ar pronunța citit invers? (Eu recunosc că am semnat unele teste la școală cu numele „Evets Renbud" când eram un puști.) Anul trecut, cel puțin 4 457 de părinți s-au jucat cu numele copiilor, botezându-i „Nevaeh", care redă invers cuvântul „Heaven“. Jennifer 8. Lee (și ea pricopsită cu un nume remarcabil) prezintă povestea în *The New York Times,* indicând o creștere absolut remarcabilă de popularitate, de la 8 exemple în 1999 până la 4 457 în 2005.3

„Nevaeh este cel mai interesant fenomen petrecut în fanteziile privind numele de copii din generațiile recente", a spus Cleveland Kent Evans, președintele Societății Americane a Numelor și profesor de psihologie la Universitatea Bellevue din Nebraska (...) Explozia de

Nevaeh are la origini un singur eveniment: apariția unui rock star creștin, Sonny Sandoval de la P.O.D., care a venit la MTV, în 2000, cu fiul său în brațe, Nevaeh. „Heaven pronunțat invers", a spus.

Singura afirmație buclucașă din articolul lui Lee este că Nevaeh, ajuns pe locul 17 în topul numelor de fete din Statele Unite, este acum mai răspândit decât prenumele Sara, ceea ce este un adevăr înșelător: numele ortografiat *Sarah* se menține încă pe poziția 15.[4]

Caracterul impredictibil al numelor de copii[5]

(SJD)

Este posibil să anticipezi ce nume de copii vor deveni mai populare cu timpul și care dintre ele vor ajunge desuete? Am încercat să prezicem ce nume de băieți și fete vor deveni populare în zece ani, pornind de la observația că masele tind să își aleagă numele care întâi cuceresc părinții cu educație bună și venituri mari. Tendințele, inclusiv cele privind numele, tind să asculte de un ritm care nu este mereu perceptibil.

Dacă ar fi trebuit să alegeți un nume în ultimii ani, despre care să știți sigur că va fi folosit tot mai rar, atunci v-ați putea gândi la Katrina. Cine ar îndrăzni să își numească odrasla după uraganul care a măturat aproape un întreg oraș?

Și, într-adevăr, numele s-a evaporat rapid în cele 12 luni după uraganul Katrina, cu doar 850 de cazuri în SUA. Pe lista numelor de fete a coborât de la poziția 247 la 382. O pantă impresionantă - dar de ce nu a fost și mai abruptă?

S-ar putea crede că părinții aflați departe de zonele afectate nu au fost atât de marcați de uragan și de distrugerile sale. O părere greșită însă.

în cele două state cel mai sever afectate de uraganul Katrina, numele a primit *mai multă* atenție în cele 2 luni de la catastrofă decât în cele 12 luni anterioare. în Louisiana, frecvența numelui a crescut de la 8 cazuri la 15, în vreme ce în Mississippi a sărit de la 7 la 24 de cazuri. (Bănuiesc că frecvența numelui Katrina a crescut și mai mult, întrucât multe femei strămutate din ambele state au născut copii posibil botezați cu numele Katrina).

Este posibil ca noii părinți din Lousiana să-și fi numit copiii Katrina ca o asumare a faptului că au supraviețuit uraganului, un fel de tratament cui-pe-cui-se-scoate apelând la nume. Poate că și-au numit fetițele Katrina în amintirea prietenilor sau a rudelor pierite ori care și-au pierdut casele. Dar un lucru este cert: nu știu pe cineva care să fi anticipat că vor fi mai multe nume Katrina în Lousiana și Mississippi după trecerea uraganului. Ceea ce spune ceva despre dorința noastră nestăvilită de a prezice viitorul și, în egală măsură, despre oamenii care au avut copii anul trecut.

Știi vreun aptonim mai tare?[6]

(S]D)

Un aptonim este un nume care descrie și ceea ce faci. în epocile trecute, aptonimele nu erau simple coincidențe, ci etichete profesionale. Acesta-i motivul pentru care atât de multe persoane sunt numite Tanner, Taylor etc'. în cultura noastră însă, ele sunt destul de rare.

Ieri, când am depistat un nou aptonim, m-am entuziasmat peste măsură. în timp ce răsfoiam ultimul număr din revista

* Termeni nume proprii cu sensurile Tăbăcar, Croitor (n.t.).

Good, mi s-a fixat privirea pe caseta redacției. Erau două nume la secțiunea „Cercetare", adică cei care verifică subiectele în articolele revistei. Unul dintre nume este... Paige Worthy. Adică: dacă un fapt nu trece de Paige Worthy, atunci nu este bun de pus în pagină, cel puțin nu la revista *Good'.*

O fi fost un nume pus în glumă? M-ar mira - toate celelalte nume din casetă păreau în regulă - și sper sincer că nu-i așa. Există vreun aptonim mai bun decât Paige Worthy?

La sfârșitul acestei postări am anunțat un concurs, în care am invitat cititorii să ne trimită cele mai bune aptonimepe care le-au întâlnit. Propunerile vor fi evaluate de un înalt for de specialiști în nume

(a.k.a Dubner și Levitt) și câștigătorii vor primi cadou un exemplar din Freakonomics.

Câștigătorii concursului de aptonime

(SJD)

Am urcat recent pe blog o postare despre un redactor de cercetare numit Paige Worthy și v-am rugat să ne trimiteți aptonimele voastre. Răspunsurile nu s-au lăsat așteptate, am primit cam 300 de propuneri. Pornind de la acest eșantion, dentiștii, proctologii și oftalmologii din America par mai înclinați spre o conduită aptonimă. Mai jos se află cele mai bune propuneri. întâi de toate, câteva informații în plus despre persoana de la care a început totul, Paige Worthy:

Da, este o femeie în carne și oase și numele ei este real. Nu are doar funcția de redactor de cercetare la revista *Good,* ci

* Joc de cuvinte bazat pe pronunțarea identică a numelui propriu și sintagma „bun de pus în pagină" (n.t.).

este și redactor corespondent la revistele *Ride* și *King,* ambele având preponderent un public masculin afro-american. Prima este o revistă despre mașini; a doua este o revistă pentru tineri, mai cunoscută în unele cercuri drept Blaxim. „Sunt o țipă alb-caucaziana‘, ne-a scris Paige. Locuiește în New York și s-a născut în Kansas, unde, povestește ea, „am lucrat la o mică organizație comunitară numită *Sun Tribune Newspapers,* unde am fost redactor corespondent și tehnoredactor, astfel încât numele meu era de două ori în linia atribuțiilor de la slujbă".

Așadar, pentru că ea este o persoană reală și numele ei este aptonimul perfect, Paige Worthy primește un premiu Freakonomics la alegerea ei. Ceilalți câștigători:

LIMBERHAND MASTURBATORUL

Un cititor pe nume Robbie ne-a relatat un caz de la instanța din Idaho privind caracterul privat din toaletele publice. Cazul avea legătură cu tevatura din jurul lui Larry Craig'. Iată un mic fragment din cazul Idaho:

Acuzatul a fost arestat pentru conduită obscenă, după ce un ofițer l-a observat, printr-un orificiu de 10 centimetri dintre cabine, masturbându-seîntr-o toaletă publică. Juriul a decis că Limberhand avea așteptarea legitimă ca toaleta publică să fie un spațiu privat, chiar dacă exista o gaură în perete.

Ați citit bine: tipul din cabină arestat pentru masturbare în public se numea Limberhand'[4] [5].

(O mențiune notabilă, din categoria fără-perdea, revine cititorului care ne-a scris următoarele: „Am redactat odată un articol într-o publicație academică despre mărirea penisului, scris de dr. Bob Stubbs. Cireașa de pe tort, el a învățat tehnica de la un chirurg plastician chinez numit dr. Long.)

EIKENBERRY, DIRECTORUL FUNEBRU

Un cititor pe nume Paul A. ne-a scris: „în Peru, Indiana, avem un director de firmă de pompe funebre cu numele Eikenberry (pronunțat «I can bury»'). De fapt, este co-acționar și casa de pompe funebre se numește (tobele, vă rog!) «Eikenberry Eddy»“.

(O mențiune, în categoria Doi metri sub țărână, revine cititorului care ne scrie: „în orașul meu natal (Amarillo, Texas) avem un director de firmă de pompe funebre numit Boxwell Brothers. Nu găsești altceva mai bun.")

JUSTIN CASE, TIPUL DE LA ASIGURĂRI

Nu sunt sigur că povestea este reală, dar presupun că Kyle S., cititorul care ne-a trimis-o, este un om onest: „Agentul meu de asigurări poartă numele Justin Case...“ Nu e nevoie de alte comentarii.

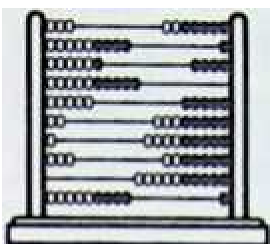
Și, la final, deși am zis că oferim doar trei premii, sunt atât de mulți dentiști aptonimi, încât vom mări lista câștigătorilor la patru. Preferatul meu este:

CHIP SILVERTOOTH

Un cititor pe nume Scott Moonen ne scrie: „Pe fostul meu dentist îl cheamă Eugene Silvertooth. în copilărie a avut porecla Chip Silvertooth".

Mențiunea de onoare pentru dentiști revine unui cititor pe nume Anshuman: „Din păcate, am fost nevoit să mă mut din San Francisco și, astfel, mi-am părăsit dentistul, dr. Les Plack. Ursitoarele i-au hărăzit slujba asta, nu?".

Prețuri mai mari la benzină, ura!



Economiștii nu se sfiesc să considere că știu totul despre prețuri. Pentru un economist, există un preț pentru orice lucru. Oamenii obișnuiți asociază prețurile cu motivele de a bombăni la magazin; economiștii se gândesc la prețuri ca fiind logica de organizare a lumii noastre. De-a lungul timpului am scris destul de mult despre acest subiect.

Cineva mă urăște de 5 dolari

(SDL)

Există un site - este destul de stupid că am rețineri să îl fac public - numit www.whotohate.com. Ideea site-ului este că plătești 5 dolari, le

trimiți numele cuiva pe care îl urăști și site-ul transmite persoanei respective că cineva o urăște.

Am găsit, astăzi, în poșta electronică unul dintre acele e-mailuri încrâncenate, adică există cineva care mă urăște suficient de tare încât să plătească 5 dolari ca eu să primesc un astfel de mesaj.

Din perspectivă economică, produsul pe care îl oferă pe piață este destul de interesant. Se percepe vreo utilitate din a cheltui 5 dolari pentru declararea (deși complet anonim) ostilității? Sau utilitatea derivă din suferința (reală sau imaginată) resimțită de destinatar când i se relevă profunzimea urii unei alte persoane?

Pentru cineva care mă urăște activ, singura sursă de satisfacție ar fi legată de prima opțiune. Deja primesc zilnic semne de ură mult mai acute decât acest e-mail țicnit de 5 dolari. Persoana care mă urăște m-a identificat ca Steve Levitt din California (unde am locuit doar o scurtă vreme, când am fost cercetător invitat la Standford, în urmă cu câțiva ani) și, din acest motiv, am râs cu poftă.

M-a pus pe gânduri. Poate că site-ul ar merge mai bine dacă ar permite celui care urăște să plătească o sumă mai mare de 5 dolari. Dacă ar fi o taxă de 50 de dolari pentru a-și demonstra ura și ar transmite informația celui dușmănit, poate că mesajul ar fi receptat mai bine. Nu este exclus ca persoanele care urăsc să aleagă mai degrabă zece mesaje diferite, pentru a sugera că toată lumea te urăște puțin, decât să transmită că una singură te urăște foarte tare.
f

Ceea ce mi se pare dureros la acest site este că vreun puști inocent ar putea avea de suferit, pentru că ar ajunge ținta urii declarate din partea colegilor săi. Pentru o persoană care primește doar câteva e-mailuri pe zi, a te trezi cu vreo zece-douăsprezece mesaje care îți spun că persoane anonime te urăsc poate avea efecte demoralizante.

Vestea bună este că ura unor oameni nu este atât de profundă pentru a deschide portofelul pentru cei 5 dolari și a o face publică.

Lista actuală a celor mai urâte zece persoane include câteva nume bine-cunoscute (am omis oamenii de care nu am auzit vreodată, de teamă că sunt doar niște adolescenți inocenți). Asta e lista și numărul celor care îi urăsc:

George Bush

Hillary Clinton Oprah Winfrey Gloria Steinem Barbara Boxer

(7)

(3)

(3)

(3)

(3)

Așadar, dintre toți oamenii care îl urăsc pe George Bush, doar șapte au marcat 5 dolari la pușculiță! Ca să intri în top zece, este nevoie doar de două persoane care te urăsc. Nu este deloc greu. Deja sunt la jumătatea cursei.

Dacă distribuitorii de droguri ar lua lecții de la Walgreens, s-ar îmbogăți

(SJD)

Stăteam recent la un pahar de vorbă cu un medic din Houston, tipul de gentleman mai în vârstă și doctor de familie pe care nu îl întâlnești prea des. Se numea Cyril Wolf. Era originar din Africa de Sud, dar, pe lângă asta, părea imaginea ideală a profesionistului american din deceniile trecute.

I-am adresat câteva întrebări - ce s-a schimbat recent în practica sa, cum l-au afectat schimbările din managementul asistenței medicale etc. - când, dintr-odată, ochii i s-au mărit, fălcile i s-au încleștat și în voce i s-a simțit exasperarea. A început să descrie o problemă

simplă, dar colosală, a practicii sale: multe medicamente de uz general sunt mult peste puterea de cumpărare a pacienților săi. Mi-a explicat că mulți dintre pacienții săi trebuie să scoată bani din buzunar pentru rețete și că inclusiv medicamentele de uz general, la farmacii precum Walgreens, Eckerd și CVS, au prețuri destul de piperate.

Prin urmare, Wolf a început să prospecteze piața și a descoperit că două lanțuri de farmacii, Costco și Sam's Club, vând medicamentele la prețuri mult sub restul farmaciilor. Și când iei în calcul costul cârdului de membru la Costco și Sam's Club, diferențele de preț tot rămân șocante. (Nu este nevoie să ai cârdul de membru pentru a avea acces la vreuna din farmacii, dar unele reduceri depind de el.) Mai jos sunt prețurile pe care Wolf le-a găsit la magazinele Houston pentru 90 de tablete ale des utilizatului Prozac:

Walgreens: 117 dolari

Eckerd: 115 dolari

CVS: 115 dolari

Sam's Club: 15 dolari

Costco: 12 dolari

Nu sunt erori de redactare. Walgreens îți cer 117 dolari pentru o cutiuță de pastile care costă la Costco 12 dolari.

Eram cam sceptic la început. Cum naiba se explică, l-am întrebat pe Wolf, că cineva ar da în plus vreo 100 de dolari, în fiecare lună probabil, să ia o rețetă de la Walgreens în loc să meargă la Costco?

Replica sa: dacă un pensionar s-a obișnuit să își ia rețetele de la Walgreens, de acolo își va procura medicamentele, deoarece el presupune că prețurile pentru cele de uz general (poate și pentru orice alt medicament) sunt aproximativ la fel în orice farmacie.

Vorbim despre asimetria de informație; vorbim despre discriminarea prețurilor!

Mi-am propus să scriu despre asta și am salvat câteva linkuri relevante: o știre la TV din Houston despre descoperirea lui Wolf[1]; o listă completă de comparații de prețuri alcătuită de un reporter din Detroit[2]; un sondaj al *Consumer Report*;* un raport de cercetare pe acest subiect de la senatorul Dianne Feinstein.[4]

Dar uitasem de toate acestea până mi-a căzut în mână un articol din *Wall Street Journal,* care rezuma excelent diferențele de prețuri între lanțurile de farmacii.^ Mare parte dintre diferențele de preț nu erau atât de frapante precum în exemplul lui Wolf, însă tot erau uriașe. Cea mai interesantă propoziție era următoarea:

După telefonul unui reporter, CVS a spus că va scădea prețul la

Simvastatin (de la 108,99 dolari) la 79,99 de dolari, în urma „analizei de prețuri, în curs de finalizare".

Așadar, se cheamă „analiză de prețuri în curs de finalizare". Va trebui să rețin termenii ăștia pentru când mă vor prinde data viitoare copiii cu o jucărie de 2 dolari după ce eu le promisesem una de 20 de dolari.

Ritualul achiziției unei mașini

(SDL)

Mașina mea a trecui pragul de zece ani, așa că weeken-dul ăsta am plecat să-mi iau alta. în *Freakonomics* și *Super Freakonomics'* am scris foarte mult despre transformările survenite, prin intermediul internetului, în piețele caracterizate de o asimetrie în informație. Achiziția unei noi mașini a fost un prilej de a experimenta direct efectul acestor tendințe în noua piață de mașini.

Nu am fost dezamăgit. Știam deja ce mașină vreau. în mai puțin de 15 minute și fără vreun cost, folosind site-urile TrueCar și Edmunds,

nu numai că mi-am făcut o idee precisă

* Cartea a apărut în limba română cu acelaţi titlu, traducere din engleză de Mihaela Sofonea, Editura Publica, Bucureşti, 2010 (n.r.).

despre un preţ rezonabil al maşinii, ci am luat şi legătura cu distribuitorii locali pentru oferte de preţ.

După alte câteva minute, un distribuitor mi-a oferit maşina la un preţ cu i 300 de dolari sub preţul de catalog. Nu am apucat să bag cheile în contact, că reprezentanţii altui magazin m-au sunat şi mi-au oferit o reducere de câteva sute de dolari când au aflat prima ofertă. Am sunat la primul magazin şi mi-a intrat robotul, aşa că ne-am repezit spre al doilea magazin. M-am gândit că încă nu am ajuns la preţul final, dar deja aveam o primă ofertă bunicică fără să trec pragul casei.

Am învăţat multe despre cumpărarea maşinilor la această achiziţie - felurite gogoşi pe care distribuitorii le spun despre preţurile de catalog; sceneta ridicolă cu vânzătorul care se zoreşte să discute cu managerul etc. Ultima dată când avusesem nevoie de o maşină totul fusese sâcâitor, dar acum, schimbând perspectiva şi adoptând una intelectuală, abia aşteptam să particip la ritualul sofisticat al cumpărării unei noi maşini.

Ultimul meu triumf îmi dăduse aripi pentru o nouă rundă de tocmire la sânge. Primisem prin fax o estimare, înainte de era internetului, despre preţul echitabil al maşinii. Din neglijenţă, am uitat foaia acasă, însă eram convins că am reţinut preţul. M-am zbătut din greu pentru acel preţ: am ameninţat în mod repetat că plec, am revenit, apoi iar de la capăt, până când am obţinut de la vânzător câteva sute de dolari sub preţul pe care mi-1 aminteam. Ajuns acasă, am descoperit că memoria mi-a jucat feste şi a încurcat două unităţi; preţul de pe fax era, de fapt, cu 2 000 de dolari mai mare decât cel negociat de mine. Crezând în mod eronat că un preţ echitabil ar fi cu 2 000 de dolari sub preţul din realitate, am negociat incredibil de dur şi m-am trezit cu un gheşeft pe cinste. Am câştigat câteva mii de dolari uitând faxul acasă.

Așa că am ajuns la vânzător și mi-am tras un scaun pentru negociere. Vânzătorul mi-a explicat că prețul oferit este mult sub prețul de catalog, strecurând discret un document cu prețuri ștampilat „confidențial", subliniind câți bani va pierde agenția la mașină. Am răspuns că amândoi știm foarte bine că prețul de catalog oferit mie nu este suma plătită de magazin pentru mașină. I-am cerut apoi să îmi spună cea mai bună ofertă a lor. A dispărut o vreme, preocupat să arate că discută cu șeful lui, însă probabil a verificat cât mai este scorul la meciul de baseball.

A lipsit suficient de mult încât să citesc un e-mail de la un alt distribuitor cu o ofertă de preț. Era cu 1 500 de dolari mai jos decât cea mai bună ofertă primită la magazinul în care așteptam. S-a întors și mi-a spus că tot ce poate face este o reducere de 200 de dolari. I-am replicat: „Nu prea ține, tocmai am primit o ofertă de la un alt vânzător care este mai avantajoasă decât asta cu 1 000 de dolari". I-am întins telefonul să vadă și el e-mailul. L-a făcut cu ou și cu oțet pe celălalt vânzător, apoi s-a întors cu șeful. El m-a asigurat că ultima lor ofertă era și cea mai bună - propunerea era, dintr-o mulțime de motive, o ofertă generoasă.

Am zis: „E-n regulă, însă dacă nu aveți ceva mai bun, voi ieși pe ușă și plec la celălalt magazin".

După socotelile mele, eram cam la jumătatea ritualului de achiziție. După aproape 15 minute, după multe grimase și strâmbături, aș fi cumpărat mașina la prețul oferit de al treilea magazin. Probabil că era încă un preț măricel, dar eram resemnat în privința asta.

„Voi pleca", am repetat.

„OK", zice managerul. „Dacă nu bateți palma cu celălalt distribuitor, veniți înapoi și vă oferim mașina la prețul propus mai devreme."

M-am ridicat și am strâns copiii în jurul meu, toți având un rol în scena dură a negocierii. S-au holbat pur și simplu la mine, ca și cum ar fi uitat că asta face parte din ritual. Chiar dacă și-au uitat replicile,

eu o ținusem minte pe a mea. „Știm amândoi că nu mă mai întorc vreodată aici, dacă ies acum pe ușă.“

La care tipul îmi spune simplu: „Ne asumăm riscul ăsta“.

Și am plecat.

Eram șocat. Acest vânzător îmi trimisese un preț pe internet, făcuse o reducere de doar 200 de dolari și apoi m-a privit zâmbind în timp ce mă îndreptam spre un alt magazin să cumpăr o mașină. M-am gândit că voi primi o ofertă excelentă de la celălalt vânzător. Nu am mai avut energia să încep un alt dans de împerechere cu noul vânzător, așa că am acceptat pur și simplu oferta lor fără alte negocieri. Marți mi-am preluat mașina.

Pentru 25 de milioane de dolari nu mă dau jos din pat - poate pentru 50 de milioane de dolari

(SDL)

Eu nu sunt deseori pus în situația să răspund la întrebări cu replica „Pentru 25 de milioane de dolari nu mă dau jos din pat - poate pentru 50 de milioane de dolari“. 25 de milioane este o sumă atât de mare, încât este dificil să te gândești ce ai face cu atâta bănet. Ar fi bine să ai primii 25 de milioane de dolari, dar nu sunt sigur că aș avea nevoie și de următorii 25 de milioane de dolari.

Senatul american nădăjduiește că, în Pakistan sau Afganistan, ar exista niște oameni care nu ar percepe lucrurile astfel. Frustrați de eșecul premiului de 25 de milioane de dolari pus pe capul lui Osama bin Laden, Senatul a votat cu 87-1 să crească suma la 50 de milioane de dolari. (Singurul care s-a opus a fost republicanul Jim Buning, din Kentucky.)

La prima vedere, ar trebui salutată această decizie a guvernului. Pentru un țăran pakistanez, suma de 50 de milioane de dolari este o sumă imposibil de imaginat. Pentru Guvernul SUA, care cheltuie câte 10 miliarde de dolari pe lună în Irak, 50 de milioane este un

nimic. Dacă scopul major al războiului din Irak este să scăpăm de Saddam Hussein, gândiți-vă ce rentabil ar fi fost să oferim o recompensă de 100 de miliarde, să zicem, pentru a-1 scoate din biroul său, indiferent de mijloacele folosite. Saddam însuși ar fi acceptat cu grație oferta și ar fi renunțat la povara guvernării unei țări în schimbul unei pensii de 100 de miliarde si un conac cu tot ce-i trebuie în Franța.

> ***9***

Am mai abordat tema avantajelor de a oferi premii substanțiale pentru a stimula oamenii să soluționeze diverse probleme, fie că este vorba despre tratamentele bolilor, sau despre ameliorarea algoritmilor de la Netflix.[6]

Pe de altă parte, dacă eu nu sunt în stare să fac diferența între 25 și 50 de milioane de dolari, nu îmi imaginez că mărirea potului va convinge un pakistanez șovăitor să colaboreze cu Guvernul Statelor Unite.

Este mai important, dar și mai dificil totodată, să fii credibil că plătești într-adevăr recompensa. Sunt convins că există o marjă flexibilă de a decide cui și cât din această recompensă se plătește. De pildă, dacă aș face o analiză statistică care ar restrânge localizarea lui la o arie de o mie de metri și apoi Navy Seals ar înconjura zona și l-ar captura, aș fi îndreptățit să primesc banii? Nu sunt sigur că i-aș primi. Cred că țăranul pakistanez care ar deține informații despre bin Laden îmi împărtășește îndoielile.

într-adevăr, nicio recompensă nu a fost plătită în cele din urmă. Potrivit ABC News, „raidul în care a fost ucis bin Laden, în Pakistan, pe 2 mai 2011, a fost rezultatul informațiilor colectate electronic, nu al informatorilor umani... CIA și armata nu au avut vreodată un infiltrat în organizația al Qaeda, dispus să îl trădeze”.[7]

Cât ar plăti Pepsi pentru a afla formula secretă a Coca-Cola?

(SDL)

Câțiva angajați perfizi ai Coca-Cola au fost recent săltați pentru tentativa de a vinde secrete de serviciu către Pepsi. Pepsi i-a dat în vileag pe băieții răi și a cooperat în operațiunea de flagrant.

Să fi renunțat conducerea Pepsi la profiturile fabuloase în dauna Coca-Cola doar pentru a face ceea ce este just?

Ieri am luat prânzul cu prietenul și colegul meu Kevin Murphy. Ideea lui era surprinzătoare: să știi formula secretă a Coca-Cola nu valorează mai nimic pentru Pepsi. Iată argumentele.

Să presupunem că Pepsi știa formula secretă a Coca-Cola și ar deveni publică, astfel încât oricine ar putea prepara o băutură cu exact același gust. Asta ar fi similar cu situația de pe piața medicamentelor, când un produs nu mai este protejat de patent și companiile de medicamente de uz general intră pe piață. Impactul ar fi că prețul unei Cola autentice ar scădea destul de mult (nu într-atât până la prețul clonelor de Cola). Ar fi o lovitură dură pentru Cola. Dar la fel de sever s-ar resimți și în tabăra Pepsi. întrucât că prețul unei Cola a ajuns atât de mic, oamenii vor trece de la Pepsi la Cola. Profiturile Pepsi, cel mai probabil, vor scădea.

Așadar, dacă Pepsi ar avea formula secretă a Coca-Cola, nu ar avea niciun motiv să o cedeze nimănui. Dar dacă ar păstra-o pentru ei înșiși cu scopul de a produce băutura lor cu un gust identic de Coca-Cola? Dacă ar putea convinge oamenii că băutura lor are un gust identic cu Cola, atunci noua versiune a Cola produsă de Pepsi și Cola autentică ar fi ceea ce economiștii numesc „substituți perfecți". Când două bunuri sunt perfect interșanjabile în mintea consumatorilor, acest lucru tinde să evolueze spre o competiție aprigă a prețurilor și spre profituri extrem de mici. Nici Cola, nici clonele Pepsi nu ar fi extrem de profitabile din acest motiv. Deoarece prețul la Cola a intrat la apă, consumatorii vor schimba Pepsi original fie cu Cola, fie cu clona de Cola produsă de Pepsi, ceea ce ar fi mult mai puțin profitabil pentru originalul Pepsi. Drept urmare, atât Cola, cât și Pepsi ar trage ponoasele dacă Pepsi ar deține formula secretă a Cola și ar folosi-o.

Așadar, poate că directorii de la Pepsi au acționat într-un mod onorabil și moral când i-au predat autorităților pe cei suspectați că ar fi furat secretele Coca-Cola.

Sau poate erau niște economiști excelenți.

Renunțăm, vă rog, la monedele de un cent?

(SJD)

Ceea ce a debutat cu o observație minoră s-a transformat într-o cruciadă, avându-l pe Dubner ca purtător neoficial de cuvânt pentru renunțarea la monedele de un cent (penny). El a declarat despre acest subiect, pe parcursul show-ului 60 Minutes, *că Statele Unite suferă de „peni cită" și că monedele de un cent sunt la fel de utile ca și cum „ai avea cinci degete și jumătate la o mână". Mai jos sunt fragmente din mai multe postări anti-monede de un penny.*

Ori de câte ori primesc restul de la un dolar, rog casierul să păstreze monedele de un cent. Este o irosire a timpului meu, al ei, al dumneavoastră. Uneori, casierul refuză din cauza registrului casei de marcat și accept politicos monedele, aruncân-du-le ulterior în cel mai apropiat coș de gunoi. (O fi ilegal? Dacă da, atunci ar trebui să arestăm și oameni care aruncă bani în fântânile care îndeplinesc dorințe.)

Dacă aș fi genul de persoană care în mod obișnuit a) și-ar încărca buzunarele zilnic cu mărunțiș sau b) ar aduce tot mărunțișul la o bancă sau la un supermarket cu automate care funcționează cu monede, poate că ar fi rentabil să le păstrez. Dar nu sunt genul ăsta, deci nu se pune. Aceste fapte, pe lângă problema inflației, m-au convins ani întregi că monedele de un cent trebuie abolite, poate și cele de 5 cenți. (Când eram copii și jucam Monopoly, nu foloseam niciodată bancnote de un dolar, voi?)

Există multe motive să scăpăm de moneda de un cent, dar poate că cel mai convingător este că producția unei monede de un cent costă Guvernul SUA mai mult decât un cent. Dat fiind că pierdem bani de

fiecare dată când este produsă o monedă și că monedele nu au vreo utilitate semnificativă, pare că nici nu trebuie să stai pe gânduri pentru a renunța la moneda de un cent. Inflația ne constrânge să o vedem ca pe o idee nechibzuită, atât pentru producător, cât și pentru consumatori.

Dar se conturează, mă bucur să remarc, o alternativă la renunțarea la mărunțiș: re-nominarea monedei de un cent ***9***

9 9

pentru a valora 5 cenți. Planul aparține lui Franțois Velde, un economist de la Chicago Fed. Mi-ar plăcea să cred că oamenii serioși, responsabili de moneda națională, vor examina atent acest argument, însă, ținând cont de ceea ce știu despre moneda de un cent, politică și inerție, nu îmi fac speranțe deșarte.

De ce Statele Unite încă folosesc monedele de un cent? Un singur mare motiv: lobbyștii. Am intervenit recent în show-ul *60 minutes* la secțiunea „Producția cenților".[8] Am discutat despre sminteala de a păstra monedele de un cent; dar *60 minutes* a inclus și o poziție pro-moneda de un cent. Iată un fragment:

Mark Weller este vocea „Americanilor pentru cenți obișnuiți", un grup pro-monede de un cent care susține că rotunjirea la prețuri ar costa americanii 600 de dolari pe an. (...) El menționează și caritatea privată, care ar avea de suferit în lipsa monedelor, pe principiul că oamenii nu vor fi dispuși să doneze la fel de multe monede de 5 cenți, în prezent, monedele pun în mișcare rotițele unor donații de zeci de milioane de dolari pe an alocați cercetării medicale, persoanelor fără adăpost, educației. (...)

Dar, așa cum admite singur Weller, el are un anumit interes financiar în prețul mare pentru emiterea monedelor de un cent: Weller este lobbyst pentru Jarden Zinc, compania din Tennessee care vinde acele discuri mici și albe monetăriei care le transformă în monedele de un cent cu portretul lui Lincoln.

Mă întreb dacă, în loc să îmi pierd vremea pledând împotriva monedelor de un cent, nu ar trebui mai bine să cumpăr niște stocuri de zinc pe piața de contracte futures.

Marea Dezbatere despre monedele de un cent trenează în continuare. O sută de milioane de monede, colectate de elevi, au fost expuse la Centrul Rockefeller. în același timp, mulți oameni aduc în continuare argumente pentru eliminarea monedelor.

Sunt foarte ferm de partea aboliționiștilor. Singurele motive care îmi vin în minte pentru păstrarea monedelor sunt inerția și nostalgia. Vorbim despre o pierdere irecuperabilă a guvernului!

Cea mai ridicolă apărare pro-monedele de un cent văzută în ultima vreme a fost o pagină întreagă de reclamă din *Times.* Era o pagină plătită de Virgin Mobile, care promova serviciul de mesagerie spunând că este atât de ieftin, încât merita să economisești și monede de un cent. Titlul era:

„Noua legislație va încerca SĂ ELIMINE MONEDELE DE UN CENT

Ce va urma, Cățelușii de Pluș și Curcubeiele?

Rândul care m-a nedumerit este următorul:

Și ce crede America?

66%* din populație dorește să se păstreze monedele și 79% s-ar apleca să ridice o monedă de pe podea.

Dacă urmărești asteriscul de la sfârșitul reclamei, găsești următoarea precizare:

★*Sursa:* Al 8-lea sondaj național despre monede al Coinstar.

Pentru cei care nu știu încă, Coinstar este compania care a introdus automatele cu monede în supermarketuri, în care verși stocul de monede și primești o chitanță cu care ridici bancnote de la registrul

de casă. Coinstar percepe un comision de 8,9 procente pentru acest serviciu.

Deși se spune că o organizație independentă de cercetare a pieței strânge datele pentru sondajul național despre monede, nu mă miră prea tare că un sondaj plătit de o companie care face bani din recolta de monede produce un rezultat conform căruia două treimi dintre americani „vor să fie păstrate monedele de un cent“.

Nu mi-am propus niciodată să fiu un militant anti-monede de un cent, dar cumva s-a întâmplat așa, iar acum, ori de câte ori se ivește prilejul, pledez pentru eliminarea monedei de un cent.

Deși rămân în continuare de părere că monedele de un cent sunt inutile, cineva le-a găsit o utilitate care m-a făcut să reconsider argumentul eliminării: să facem podele din ele! (Se poate face și un perete.)

Podeaua din monede se află la Standard Grill din noul hotel Standard din New York, cel de pe High Line. Cei de la Standard ne spun că au folosit 250 de monede pe metru pătrat sau 480 ooo de monede în total.

Pentru cei care se gândesc la renovarea casei, asta înseamnă 2,50 de dolari pe metru pătrat ca material de pardoseală. Costurile se prezintă bine în comparație cu pardoseala de sticlă (25 de dolari), marmură polisată (12 dolari), gresie (4 dolari) sau chiar parchet din lemn de nuc (5 dolari). Inutilitatea monedelor de un cent se desprinde din aceste comparații, întrucât, deși sunt bani reali, este mai ieftin decât toate aceste materiale pentru a deveni pardoseală.

Planned Parenthood[6] schimbă calimera

(5DL)

Mișcarea pro-viață a avut, pentru o lungă perioadă, un simț ascuțit privind reacțiile oamenilor la stimulente. Protestatarii din fața clinicilor

au ridicat costurile morale și sociale ale avortului printr-o strategie extrem de eficientă.

O clinică din lanțul Planned Parenthood a imaginat recent o stratagemă iscusită de a riposta, numită Pledge-a-Picket. Așa cum explică ei:

De fiecare dată când protestatarii se adună în fața centrului nostru de îngrijire medicală din Locust Street, pacienții noștri se confruntă cu atacuri verbale din partea lor. Văd pancarte menite să inducă o stare de confuzie și intimidare... Toți suntem numiți criminali, ni se țin prelegeri despre păcătuire și ni se spune că vom plăti „prețul final" pentru acțiunile noastre.

Așadar, lucrurile funcționează astfel: dumneavoastră decideți suma pe care doriți să o licitați pentru fiecare protestatar (minimum 10 cenți). Când protestatarii ocupă trotuarele noastre, Plannel Parenthood Southeastern Pennsylvania (PPSP) va număra și va înregistra numărul lor în fiecare zi... Vom amplasa un indicator în afara centrului de îngrijire care ține evidența licitațiilor și vom face cunoscut protestatarilor care este beneficiul PPSP de pe urma acțiunilor lor. La sfârșitul unei campanii de două luni, vă vom trimite o situație actualizată cu acțiunile de protest și o invitație de a licita.

Predicția mea: clinicile de avort din întreaga țară vor prelua curând această abordare. Mi se pare un mod inteligent de a transforma mânia, furia și neputința activiștilor pro-alegere față de protestatari într-un stimulent financiar care funcționează în favoarea oamenilor pro-alegere și împotriva protestatarilor. Deși sunt departe de fenomen, cred că donațiile vor fi mai mari, pentru că prezența protestatarilor va fi resimțită mai puțin iritant pentru potențialii donori, dacă nu va constitui și un motiv de satisfacție. Este un mod de a valida o acțiune. De cealaltă parte, dacă sunt un protestatar, nu voi suporta ideea că particip la o acțiune care întărește Planned Parenthood, diminuând efectul protestului.

Pierdut: 720 de miliarde de dolari. în caz că îi găsiți, rog remitere către proprietar, de preferință în bani lichizi

(SDL)

Potrivit indexului de prețuri imobiliare alcătuit de S&P/ Case Shiller, prețurile la case au scăzut, în SUA, cu aproximativ 6 procente în 2007. După estimările mele din ochi, asta înseamnă că proprietarii de case au pierdut, așadar, aproape 720 de miliarde de dolari. Adică aproape 2 400 de dolari de fiecare cetățean american și 18 000 de dolari, în medie, de fiecare proprietar de casă.

în comparație cu fluctuațiile de la bursă, pierderea de 720 de miliarde de dolari pe an nu pare atât de mare. Capitalizarea pe bursă a acțiunilor americane are același ordin de mărime ca valoarea totală a pieței imobiliare (între 10 și 20 de trilioane de dolari). într-o singură săptămână din octombrie 1987, bursa SUA a pierdut aproape 30 de procente din valoarea sa.

Suma de 720 de miliarde de dolari este aproape de cuantumul banilor cheltuiți de SUA în primii ani ai Războiului din Irak.

Dacă ești proprietarul unei case, cum te afectează povestea asta? Probabil destul de tare, însă cred că ar fi mult mai grav scenariul următor: prețurile caselor nu au scăzut deloc anul trecut, însă, într-o zi, scoți 18 ooo de dolari de la bancă ca să plătești o mașină, apoi cineva îți fură portofelul cu cei 18 ooo de dolari. în final, posesiunile dumneavoastră sunt identice (fără 18 ooo de dolari, fie de la deprecierea valorii casei, fie de la furtul portofelului), însă pierderea suferită este mai acută din perspectivă psihologică în al doilea caz decât în primul.

Există nenumărate motive pentru care pierderea banilor la o proprietate imobiliară nu este atât de dureroasă. în primul rând, nu este foarte tangibilă, deoarece nimeni nu știe în realitate valoarea propriei case. în al doilea rând, te afectează mai puțin când toți ceilalți pierd și ei de pe urma casei. (Am auzit odată o persoană foarte bogată spunând că nu îi pasă câtuși de puțin de valoarea absolută a avuției sale, cât de poziția sa pe lista Forbes a celor mai bogați oameni.) în al treilea rând, nu îți poți asuma vreo vină dacă prețurile caselor s-au prăbușit, însă poți reconsidera decizia de a ține

în portofel suma de 18 ooo de dolari. în al patrulea rând, faptul că un hoț deține banii tăi ți se pare mai insuportabil decât faptul că banii s-au evaporat în spațiu, așa cum se întâmplă cu colapsul pieței imobiliare. Pe lângă acestea, mai există probabil și alte motive.

La nivel mai general, economistul Richar Thaler a conceput sintagma *conturi mentale* pentru a descrie modul în care oamenii tratează proprietățile diferite ca fiind non-tangibile, deși, în principiu, ele așa ar trebui să fie. Deși prietenul meu economist face glume pe seama mea, eu însumi folosesc conturile mentale. De pildă, un dolar câștigat la poker înseamnă mai mult decât un dolar câștigat din creșterea acțiunilor pe bursă. (Și un dolar pierdut la poker este, de asemenea, resimțit mult mai dureros.)

Oamenii care neagă că sunt afectați de supoziția conturilor mentale sunt deseori victimele sale. Am un amic care a câștigat un pariu mare în liga NFL de fotbal american (mare în raport cu pariurile sale obișnuite, însă relativ mic în comparație cu averea sa) și a doua zi a cheltuit suma pe un sistem de navigație de ultimă oră.

Ce înseamnă toate acestea pentru prețurile imobiliare? Dacă prețurile ar începe iar să crească, ar fi mult mai amuzant dacă diferențele de preț ar ateriza în fața ușii căminului sub forma unor mici colete cu bani, împreună cu ziarul de dimineață, decât să fie semnalate prin intermediul unei mici aprecieri a valorii casei. Cred că toți oamenii care s-au împrumutat prin schema împrumuturilor cu garanție imobiliară au înțeles de mult acest lucru.

Cum ar arăta un artist canadian de muzică pop în rolul unui vânzător de covrigi?

(SJD)

Am relatat în *Freakonomics* despre un economist, Paul Feldman, care a devenit vânzător de covrigi. Urmând cam aceeași cale, cantautoarea Jane Siberry a decis să-și pună la dispoziția publicului piesele muzicale printr-o schemă de prețuri bazată pe încredere. Ea le oferă fanilor patru opțiuni:

1. gratis (cadou de la Jane)

2. propria evaluare (plătești acum)

3. propria evaluare (plătești mai târziu, astfel încât decizia ta să fie luată în cunoștință de cauză)

4. standard (rata de astăzi este 0,99)

Apoi, ea postează statistici cu prețurile la zi:

% Cadouri acceptate de la Jane: 17%

% Plăți la preț fix: 37%

% Plăți ulterioare: 46%

Preț mediu pe compoziție: 1,14 dolari

% plată sub rata indicată: 8%

% plată la rata indicată: 79%

% plată peste rata indicată: 14%

Un pas și mai isteț din partea lui Jane Siberry este să posteze plata medie pentru fiecare cântec în momentul când bifezi opțiunea de plată din meniul de pe site - un fel de atenționare că sigur că poți să iei melodiile gratis, dar uite cum au reacționat ceilalți fani înaintea ta.

S-ar părea că doamna Siberry înțelege destul de bine puterea stimulentelor. Astfel, se petrec multe chestii interesante: oamenii pot decide pentru ce plătesc după ce ascultă muzica și văd cât valorează pentru ei (la prima vedere, oamenii plătesc, în general, cel mai mult pentru o piesă folosind această opțiune); împrumută o schemă dragă economiștilor, cea a prețurilor variabile, și o pune la îndemâna consumatorului, nu a vânzătorului.

Cred că producătorii de discuri vor avea nevoie de o abordare persuasivă mai complexă înainte să decidă să aplice acest model la scară largă. Fanii lui Jane Siberry, care îi vizitează site-ul, sunt un eșantion extrem de auto-selectat, mai devotat decât utilizatorul mediu care descarcă muzică de pe internet. Dar, la cât de disperate sunt companiile de discuri, nu m-ar mira să vedem astfel de experimente în curând.

DOUĂ ZILE MAI TÂRZIU...

Jane Sibbery ne înțeapă

(SJD)

Se pare că Jane Siberry nu îi are la inimă pe cei care vorbesc despre site-ul ei, care le permite oamenilor să plătească atât cât doresc pentru a-i descărca muzica. Mi-a plăcut ideea și am postat despre ea. Pe jurnalul ei din MySpace, Siberry a scris următoarele:

Politica de „prețuri voluntare" a magazinului este din nou în lumina reflectoarelor, *Freakonomics* are un articol Online; mi s-a transmis prin ABC News. Nu doresc atenție. Cred că voi schimba politica prețurilor cu principiul „mă plătești cât dorești, dar nu vei avea acces la muzica mea".

Ufff! Cu părere de rău, doamna Siberry. S-ar părea că avem o relație proastă cu cântăreții pop - își amintește cineva când Levitt a anunțat că Thomas Dolby va scoate un nou album, o informație care s-a dovedit a fi 100% eronată??

Cred că trebuie să renunțăm la cantautorii de pop și să ne întoarcem la distribuitorii de cocaină, agenții imobiliari și trișorii la poker.

Care este nivelul de taxare acceptabil pentru sportivi?

(S]D)

Curba Laffer este un concept reprezentat printr-o funcție cu un maxim care explică rata taxării de la care veniturile încep să scadă, deoarece fie contributorii se mută altundeva, fie decid să câștige mai puțin (sau să trișeze mai mult, presupun).

Dacă aș fi un cercetător al politicilor de taxare interesat de acest concept, aș examina cu mare atenție comportamentul sportivilor profesioniști de top. Boxul este un bun exemplu de urmărit, întrucât le permite participanților să aleagă locul unde vor concura. Dacă ești un jucător de golf sau de tenis, este tentant să eviți un concurs din pricina problemelor de taxare, dar, în general, ești nevoit să joci acolo unde este evenimentul. însă un boxer de top poate intra în ring acolo unde obține cele mai avantajoase condiții.

De aceea știrea că Manny Pacquiao nu va boxa în New York, în primul rând din cauza taxelor pe care ar trebui să le achite, potrivit purtătorului de cuvânt Bob Anim, este una cât se poate de interesantă. Citez din *Wall Street Journal:*

„Manny Pacquiao a câștigat meciuri în California, Tennessee, Texas și Nevada, ca să nu mai amintesc de Japonia și Filipine, țara natală. Echipa lui Pacquiao, aflată în New York pentru a promova următorul său meci, în Macau, împotriva lui Brandon Rios, a spus că Pacquiao va lipsi de la galele de box de la Barclays Center și Garden, deoarece artrebui să plătească și taxele statale, pe lângă cele federale. „Ar fi complet nebunește", a spus Bob Arum, purtătorul de cuvânt al lui Pacquiao".[10]

într-un articol din *L.A. Times,* Arum spune din nou că Pacquiao nu va lupta nicăieri pe teritoriul SUA:

„Luptând în afara țării, de pildă la meciul din Rios, Manny nu trebuie să mai plătească taxe către SUA - o rată de 40% pentru sportivii străini.

Dacă sistemul ăsta de acces plătit per eveniment sportiv și lucruri similare evoluează așa cum ne așteptăm noi, nu cred că Pacquiao va mai boxa vreodată în SUA".[11]

Mai există, desigur, și alți factori pe lângă taxe - jocurile de noroc, mai ales, sunt un motiv important pentru care Macau a devenit un centru de box atât de important. Indiferent ce credeți despre curba Laffer, este dificil să ignorăm variațiile de taxare din întreaga lume, cu precădere a sportivilor care ar putea câștiga mulți bani pe termen scurt.

în ianuarie, jucătorul de golf Phil Mickelson a spus că „va face niște schimbări drastice“ pentru a rezolva problema creșterilor de taxe la nivel federal și din California (el trăind aici).[12] „Dacă aduni toate taxele federale, cele pentru persoane cu dizabilități, șomaj, asigurări sociale și taxele la nivel de stat, povara mea fiscală este 62-63%“, a spus Mickelson.

Calculul său a fost contestat, iar Mickelson, unul dintre cei mai populari jucători de golf, a fost criticat pentru că și-a exprimat public nemulțumirea față de nivelul taxării. Așa că luna trecută, când a câștigat concursurile din Scoția (Scottish Open și Open Championship), și-a ținut gura. Dar a vorbit mass-media în numele său. în *Forbes,* Kurt Badenhausen a scris un (foarte bun) articol despre cuantumul taxelor britanice aplicate lui Mickelson, estimând că ar trebui să plătească, în total, cam 61% taxe pentru cele 2,3 milioane de dolari câștigate. Badenhausen identifică un amănunt interesant:

Dar nu numai atât. Sistemul britanic va taxa și o parte dintre veniturile sale din publicitate pentru cele două săptămâni cât a fost în Scoția. Va fi taxat și pentru bonusurile primite la turneu, precum și pentru bonusurile de ierarhie pe care le va primi la finele anului, toate la valoarea de 45%.

Sistemul britanic aparține țărilor care colectează taxe din veniturile din publicitate pentru sportivii non-rezidenți care concurează în Marea Britanie (și SUA fac la fel). Regula l-a determinat pe atletul-star Usain Boit să nu mai participe la competiții în Marea Britanie din 2009, mai puțin la Olimpiada de Vară din 2012, când taxa a fost suspendată ca precondiție de găzduire a jocurilor. Rafael Nadal, din

Spania, este, de asemenea, constrâns de taxarea britanică atunci când își stabilește calendarul de competiții.[13]

Să nu omitem nici faptul că atletul de cursă lungă al epocii noastre, Mick Jagger, a tăiat-o, cu ani în urmă, din Marea Britanie tocmai din cauza regimului de taxe (și că poliția i-a arestat pe el și pe colegii săi).[1*]

Prețuri la aripioarele de pui

(SDL)

M-am oprit ieri la un restaurant local cu specific de pui fripți, Harold's Chicken Shack. Ca să aveți o idee despre ce fel de restaurant este, trebuie să vă imaginați un perete de sticlă anti-glonț care separă angajații de clienți. Puiul nu este gătit până nu se face o comandă, așa că am avut de așteptat vreo zece minute.

în meniu era și varianta de prânz cu aripioare de pui. La fiecare comandă primești o porție fixă de cartofi prăjiți și salată de varză.

O porție cu două aripioare costă 3,03 dolari. Cu trei aripioare, 4,50 dolari.

Dacă singura diferență dintre cele două opțiuni din meniu este aripioara în plus, atunci clientul plătește 1,47 dolari pentru o aripioară. Mi s-a părut ciudat, pentru că prețul total al cartofilor și al salatei este de 9 cenți, dacă fiecare dintre cele două aripioare costă 1,47 dolari. S-ar părea că Harold ia mai mulți bani pentru a treia aripioară decât pentru primele două, ceea ce este neobișnuit când firmele oferă, de obicei, reduceri în funcție de cantitate.

Am citit lista de prețuri mai departe:

Lista de prețuri la meniurile cu patru și cinci aripioare este mai aproape de politica de prețuri a firmelor.

Cât spuneți că ar costa meniul cu șase aripioare la Harold?

Răspunsul:

meniu cu șase aripioare 7,00$

Foarte ciudat. Când economiștii remarcă lucruri fără noimă, nu se pot abține de la o poveste care analizează logic această conduită aparent bizară. Oare prețurile mari la Harold pentru meniul de șase aripioare semnifică preocuparea pentru obezitate? Improbabil, dat fiind că meniul are numai chestii prăjite. A șasea aripioară este mai mare sau mai gustoasă? Este mai inelastică cererea celor care comandă șase aripioare?

Poate ne dumirim dacă urmărim prețurile la alte feluri din meniu. Bibanii prăjiți se vând la fel ca aripioarele, tot cu cartofi prăjiți și salată. Iată prețurile la bibani:

meniu cu doi bibani 3,58$ meniu cu trei bibani 4,69$ meniu cu patru bibani 6,45$

Așadar, al treilea biban îl iei ieftin, dar te cam frigi cu al patrulea. Strategia de prețuri la Harold devine acum, de bună seamă, mai clară.

în orice caz, părerea mea este că persoana care a ales aceste prețuri este pur și simplu confuză. Am întâlnit mulți oameni de afaceri și am realizat că ei se comportă foarte diferit de modelele din teoria economică, tiparul idealizat de maximizare a profitului. Confuzia este endemică în firme. La urma urmei, dacă firmele simt alcătuite din oameni, care sunt la rândul lor zăpăciți, cel mai adesea, de economiști, de ce ne-am aștepta ca firmele să nu fie și ele afectate?

De ce sunt fructele de kiwi atât de ieftine?

(SJD)

Am mâncat foarte multe fructe de kiwi în ultima vreme. (Mai sunt cunoscute și sub numele de agrișe chinezești.) îmi iau câte trei kiwi

la un dolar de la magazinul din colț, de lângă casa mea din West Side în Manhattan. Sunt delicioase. Dacă etichetele nu mint, provin din Noua Zeelandă. La prețul de 33 de cenți, un fruct din Noua Zeelandă costă mai puțin decât o scrisoare către East Side din Manhattan. (Și, pe cuvântul meu, o carte poștală recomandată mi se pare un gheșeft foarte bun.) Cum se face că un fruct crescut, cules, împachetat și transportat peste ocean costă atât de puțin?

Ca să complicăm puțin dilema, îmi pot cumpăra o banană (și ea de import) și un kiwi la prețul unui măr, care ar fi putut crește aici, aproape, la nord de New York. Așa că i-am scris lui Will Masters, un economist specializat în agricultură la Universitatea Tufts și co-editor al periodicului *Agricultural Economics.*

Dacă nu știți, majoritatea economiștilor răspund la astfel de întrebări în versuri și Will nu s-a abătut de la cutume:

Afurisită ofertă și afurisită cerere:

De ce porcu-i ieftin și șunca-i scumpă? Te tocmești la grâu, dar dai făina scump, Cea mai veche pungășie a pieței.

Un singur vânză tor ne dă fiori, Precum serviciul de poștă-n zori: Nu-i vorba, prețurile-s de negociat, Dar cine le găsește la metehne leac?

Intermediarul a fost mereu înjurat

Pentru fiecare piață ce s-a inflamat însă avem explicații mai bune. De la oameni cu renume.

La Școala din Chicago sunt viziuni moderne, Adevărul nu este simplu, ci mai nuanțat, Așa Steven Levitt și John List ne-au învățat, Acum oricine poate fi economist.

Pentru că datele vorbesc de la sine

Fără să tină seama de Friedman si de alte somități 9

Prețurile fructelor și legumelor în magazine Se formează după avantajul pe piață.

Așa cum sarea dă gustul la mâncare, Gânditorii marginaliști clarifică orice întrebare Vânzători, cumpărători, dar și distribuitori Se întâlnesc pe piață și se formează prețurile.

Un kiwi costă doar 33 de cenți

Din motivul simplu că nimeni nu împiedică O altă fermă sau, în New York, alt magazin Să intre pe piață și să vândă mai mult peșin.

Spre deosebire, merele par cam scumpe, Din motive ce le vom analiza îndată: Ca să le culegem chiar la noi în țară, Ținem costurile mici cu brațe din afară.

La banane alta-i povestea,

Nu au semințe, agricultoru-i mulțumit, Transportul și cultivarea au costuri mici, Nu contează dacă plățile se fac la distanță.

Fiecare recoltă are metoda ei de producție, Plantele sunt cultivate și apoi transportate, Astfel unele nevoi sunt satisfăcute la prețuri mici, în vreme ce altele au prețuri grozav de ridicate.

Alegerile cumpărătorului contează, bineînțeles, Pentru marfa specială precum un șampon cu dichis, Prețurile nu sunt deloc practice, am zis, Cu cât plătești mai mult, cu atât valoarea crește.

Comportamentul este ceea ce se vede, Poate unele lucruri se explică „de la sine", Viața este un mister, o butaforie, O obișnuință venită din file de istorie.

în cazul prețurilor, avem însă alți actori, Competiția și taxele impuse de politicieni Stabilesc ceea ce noi vedem și ne dă ghes, Precum un kiwi ieftin și gustos.'

Bravo.

Pete Rose ne dă o lecție de economie (SDL)

Peter Rose a semnat, mai demult, câteva mingi de baseball cu mesajul „îmi pare rău că pariez pe baseball". Potrivit relatărilor media, el a oferit aceste mingi unor prieteni și nu a dorit să le vândă pentru profit.

* Traducere adaptată. în original: *„Damn supply and damn demand: / Why cheap hogs and costly ham? / Bargain wheat, expensive flour, / The oldest villain's market power. // Just one seller makes us nervous, / Like that U.S. Postai Service: / They may offer bargain prices, / Butwho disciplines their vices?// Middlemen have long been blamed/ For every market that's inflamed, / Yet better explanations come / From many a Hyde Park alum. // Modern views from Chicago-Booth / Cive a nuanced view of truth,/ Steven Levitt and John List / Made each of us a freakonomist. // We let data speak its mind / No matter what Friedman opined / And find the price of fruit and veg* / Io *be driven by the market's edge. // Lihe the tail that wags the dog, / Marginal thinking clears thefog: / Sellers, buyers, traders too, / Interact and prices ensue. //A kiwi costs 33 cents / Simply because no one prevents / Another farm or New York store / From entering and selling more. // In contrast apples may be dear, / For reasons that will soon be clear: / Picking them's below our station, / To lower costs we need migration. // Bananas have a different story, / Seedless magic, breeder's glory, / Cheap to harvest and to ship, / Who cares if workers get paid zip? // Each crop's method of production, / Where it grows and how it's trucked in, / Satisfies some needs quite cheaply/ While other costs will rise more steeply. //A buyer's choices matter too, / For nonsense stuff like posh shampoo, / Prices are not down to earth, / The more you pay the more it's worth. // Behavior is as behavior does, / Maybe some things are «just because,» / Much of life's a mystery, / A habit due to history. // For prices, though, it's competition / Plus tariffs set by politicians, / That determines whether we see / Such delightfully cheap kiwi"* (n.t.).

Dar unul dintre beneficiarii acelor mingi a hotărât să scoată treizeci de mingi la licitație. Se specula că prețul lor de vânzare va fi de

ordinul miilor de dolari.

Rose nu stă cu mâinile-n sân și ne oferă o lecție fundamentală de economie: câtă vreme există produse-substitut similare, prețurile nu vor urca foarte mult.

Când Rose a aflat că mingile vor fi scoase la licitație, a decis să vândă mingi cu același mesaj la doar 299 de dolari, direct pe propriul website, distrugând astfel piața pentru mingile scoase la licitație. Este adevărat că noile mingi semnate nu ar fi înlocuitori perfecți, deoarece colecționarii ar putea pretinde că dețin una dintre primele treizeci de mingi originale. Din acest motiv, nu era rezonabil să ne așteptăm ca prețul de licitație al vechilor mingi să coboare până la 299 de dolari, într-adevăr, licitația a fost suspendată și mingile au fost vândute cu 1 ooo de dolari bucata.

(Jos pălăria în fața lui John List, singurul jucător-de-base-ball-vânzător-de-suveniruri transformat în economist pe care îl cunosc).

Dacă Dumnezeu ar fi avut o sponsorizare corporatistă...

(SJD)

... în Cartea Genezei, în care este creată lumea. Vă puteți imagina cât de bogat ar fi dacă ar fi vândut drepturile de proprietate intelectuală pentru toate animalele, mineralele și vegetalele?

Dacă Dumnezeu a avut ghinion și a trudit din greu înainte de a exista sponsorii corporatiști, ei bine, pentru Chicago

White Sox, planetele s-au aliniat la timp. Tocmai au anunțat că meciurile lor, vreme de trei sezoane, vor începe la 7:11 pm în loc de obișnuitul 7:05 pm sau 7:35 pm. De ce? Pentru că 7-Eleven, lanțul de minimarketuri, îi plătește cu 500 000 de dolari pentru chestia asta.

Am remarcat recent o mulțime de reclame în cele mai neașteptate locuri: ștanțate pe ouă proaspete sau printate pe pungile de vomitat

din avion, de pildă. Dar recunosc că este peste măsură de creativ să atribui o valoare timpului însuși, mai ales dacă poți transforma acea valoare în profitul tău.

Poate voi scrie mai multe despre asta mâine™.

Ce voia să spună căpitanul Sullenberger (dar era prea politicos)

(DE CĂPITANUL STEVE)

Căpitanul Steve este un pilot internațional experimentat pentru o importantă companie de transport și un prieten al Freakonomics. (A ales să rămână anonim, din pricina abordării unor subiecte sensibile.) Această postare a fost publicată pe 24 iunie 2009, la șase luni după „miracolul de pe Hudson", când căpitanul Chesley Sullenberger a aterizat în siguranță cu un Airbus A320-200 pe râul Hudson. Ambele motoare ale avionului au clacat din cauza unei ciocniri cu o pasăre, la scurt timp după decolarea de pe aeroportul LaGuardia din New York.

După ce am citit fragmente din mai multe discursuri ale căpitanului Chesley Sullenberger, mai ales cele de la Comitetul de Siguranță Națională a Transporturilor, aș dori să-mi exprim și eu părerea.

Căpitanul Chesley s-a purtat demn până la capăt. Nu a fost meschin, fățarnic sau egoist. El seamănă cu majoritatea căpitanilor și, mai general, cu majoritatea piloților pe care îi cunosc. De ce? Nu are motive să fie altfel. Când cineva a realizat ceea ce el și mulți alți bărbați și femei au realizat, de ce ar fi nevoie de împăunare?

El sugerează că pur și simplu era slujba lui să acționeze ca salvator al zborului 1549 al US Airways. Este cât se poate de sincer și riguros: „Vă rog, fără fanfară, fără aplauze, mi-am făcut doar datoria[1]. Luările sale de cuvânt mai relevă însă că a fost nevoie de ani, poate decenii, să se pregătească pentru faptul singular, unic într-o viață, de a ghida avionul către o aterizare sigură și lină pe râul Hudson.

Ceea ce omite să spună detaliez mai jos:

Noi, piloții de avioane, pierdem o bătălie de PR. Voi credeți că salariile noastre sunt uriașe și că suntem tratați regește. Ficțiune de un capăt al altul. De ce am pierdut această bătălie de atâta amar de vreme? Simplu. Pentru că majoritatea dintre noi suntem ca Sully; nu vrem să fim aplaudați sau adulați pentru ceea ce suntem antrenați să facem. Pe de altă parte, sunteți de acord că noi ar trebui să fim recompensați echitabil pentru ceea ce am făcut ca să avem această slujbă și pentru care ne pregătim zilnic să o păstrăm. Reacțiile care decurg din campania de denigrare a pilotului au escaladat până la un punct critic.

Transportatorii regionali, de exemplu Colgan Airlines din Buffalo (al cărui avion s-a prăbușit, iar toți cei 49 de pasageri de la bord au murit), angajează piloții cu așteptările salariale cele mai joase. Fără supărare, nu am nimic personal cu ei. Sistemul este pus în discuție aici. Bani și profit cu orice cost.

Cursul de istorie a aviației 101: până pe la mijlocul anilor 1980, se obișnuia ca un tânăr pilot să fie angajat de un transportator important, să devină inginer de zbor, apoi să petreacă vreo câțiva ani descifrând sistemele de pe avioanele de generație mai veche. Dar era un proces de învățare continuu. Acești „noi“ piloți stăteau pe locul inginerului de zbor și îi făceau munca, simultan cu observarea „piloților“ pe parcursul zborului, zi de zi.

Inginerii de zbor au învățat apoi de la piloții experimentați ce înseamnă adevărata lume a zborului pe aeroporturi ca O’Hares și LaGuardia. Au învățat cum se iau decizii, despre delegare și realitatea „autorității ultime a căpitanului", așa cum este recunoscută de lege. Când li s-a oferit șansa să urce o treaptă, au devenit piloți. Misiunea copilotului era să asiste căpitanul pe durata zborului; chiar și în calitate de copilot s-au bucurat de privilegiul inginerilor de zbor de a fura meserie - adică să învețe și mai mult. Conceptul de echipaj cu trei persoane, o absență deplânsă acum în zborurile interne, dar folosit preponderent în zborurile internaționale, era gândit ca o plasă de siguranță suplimentară.

Dar i s-a împlinit sorocul. Acum, zborurile interne sunt preluate de transportatorii regionali, Colgan, American Eagle, Comair și Mesa, iar lista continuă. Aceste companii oferă termenii financiari cei mai dezavantajoși unor piloți noi care zboară în cele mai dure condiții. Managementul companiei ar spune că sistemul merge și că zborurile obișnuite s-au adaptat la acest regim. Am câteva obiecții.

Analogie: vi se spune că aveți nevoie de un bypass cvadruplu. Căutați pe internet cel mai mic preț și vă grăbiți să vă programați la operație, pentru că sunt doar două zile în care puteți beneficia de ofertă.

Alege cineva astfel? Nu. Ce facem în schimb? întrebăm în stânga și-n dreapta pentru a doua opinie, cine este cel mai bun în oraș etc. întrebăm: „Știi pe cineva care a realizat acest tip de operație în ultimii douăzeci sau douăzeci și cinci de ani?**. Nu reacționăm spunând: „Mai bine apelez la cineva care tocmai a terminat facultatea de medicină și s-a grăbit și cu rezidențialul, pentru că va fi mai ieftin*.

De ce nu aplicăm același raționament din scenariul operației când lumea cumpără un bilet de avion? Operațiile de bypass sunt o rutină, nu? Unii chirurgi fac două, trei sau patru pe zi. Nu pare complicat.

încă un palier al analogiei: câți chirurgi trebuie să își facă analizele medicale la fiecare nouă luni, pentru a se califica pentru slujba lor? Piloții de zbor o fac. Suntem supuși unui test pe simulatorul de zboruri la fiecare nouă luni, pentru a ne demonstra cunoștințele, profesionalismul și abilitățile.

Câți chirurgi sunt nevoiți să treacă printr-un control medical la fiecare șase luni la Asociația Medicală Americană, pentru a munci? Niciunul! Nu treci de controlul medical și ești terminat! Câți chirurgi (sau orice altă categorie profesională importantă, inclusiv politicienii) sunt nevoiți să se supună testelor aleatoare pentru consumul de droguri sau alcool? Nimeni.

A zbura deasupra Atlanticului de Nord este o rutină, nu? Nu prea era acum câteva decenii. Noi, piloții, am transformat acest lucru în rutină, pentru că puțini mai dețin abilitățile, experiența și pregătirea noastră.

Suntem înzestrați? Nu prea, nu mulți dintre noi. Dar, în mod cert, suntem dedicați muncii și o facem admirabil. Le-am spus copiilor mei, de mai multe ori, același lucru de când erau mici: „Nu vreau perfecțiune. Vreau excelență**. Mă aștept la un efort de 100% în tot ceea ce faceți. Acesta este crezul oricărui pilot.

Un zbor de la O'Hare în Chicago către Denver este o rutină, nu? Noi, piloții, am transformat acest lucru în rutină. Dar viața dumneavoastră valorează mai puțin când străbateți America decât atunci când traversați Atlanticul? Dacă alegeți un transportator regional low-cost, categoric așa stau lucrurile. Dacă vă îndreptați cu un astfel de avion spre Denver și motorul ia foc, sunt convins că scotocirea pe internet pentru cea mai bună afacere și reducerea aferentă de 15% vă aduce alinarea. Nu este nemaipomenit să știi că, la bordul avionului tău, se află cel mai novice echipaj, extenuat, lihnit de foame și cu cea mai puțină experiență pe care l-a găsit compania?

Lihnit de foame? Da, asta am spus. Vă trece prin minte că aceste echipaje de la companiile regionale lucrează douăsprezece sau treisprezece ore pe zi, zburând între cinci și opt rute pe zi, fără ca firma să găsească de cuviință să le ofere și hrană? Ei au deja niște salarii amărâte și mai trebuie să scoată și bani din buzunar, în cele 25 de minute petrecute la sol, pentru a mânca. Este o situație deplorabilă. Nu uitați, ați cumpărat cel mai ieftin bilet.

Prețuri mai mari la benzină, ura![15]

(SDL)

Această postare a fost publicată în iunie 2007, când prețul mediu al benzinei obișnuite în SUA era de 2,80 dolarigalonul', cu o creștere dramatică față de lunile anterioare. Un an mai târziu, galonul sărise de 4 dolari. La momentul acestei postări (ianuarie 2015), prețul

coborâse din nou până la 2,06 dolarigalonul. Chiar cu ajustarea ratei inflației, benzina tot rămâne cu 26% mai ieftină acum decât la momentul scrierii acestei postări. Acciza federală pe benzină nu a mai crescut din 1993.

* Aproximativ patru litri (n.t.).

Multă vreme am crezut că prețul benzinei în SUA este mult prea mic. Mai toți economiștii cred asta și consideră, prin urmare, că acciza pe benzină ar trebui crescută semnificativ.

Motivul pentru care avem nevoie de taxe mari pe benzină rezidă în faptul că eu nu plătesc numeroase costuri asociate cu utilizarea mașinii - costuri acoperite de alții. Adică ceea ce economiștii numesc „externalități negative“. întrucât nu plătesc întregul cost al folosirii mașinii, conduc prea mult. în mod ideal, guvernul ar putea adresa această problemă printr-o taxă pe benzină care aliniază stimulentul meu privat de a conduce cu costurile sociale ale folosirii mașinii.

Trei posibile externalități asociate utilizării mașinii sunt:

a. folosirea mașinii duce la aglomerație pentru alți șoferi

b. este posibil să am un accident cu o altă mașină sau cu un pieton

c. folosirea mașinii contribuie la încălzirea globală

Dacă v-ar întreba cineva, care dintre cele trei argumente credeți că oferă cea mai solidă justificare pentru creșterea taxelor pe benzină?

Răspunsul vă poate surprinde, dacă urmăriți temeiurile găsite de mine.

Cel mai evident argument ține de aglomerație. Ambuteiajele sunt o consecință directă a numărului prea mare de mașini aflate în circulație. Dacă reduci acest număr, ceilalți șoferi ar ajunge mult mai

repede la destinație. De pe pagina Wikipedia referitor la ambuteiaje în trafic:

Institutul de Transport din Texas estimează că, în anul 2000, întârzierile cumulate în cele 75 de zone metropolitane s-au ridicat la 3,6 miliarde de ore petrecute în mașină, irosindu-se astfel 5,7 miliarde de galoane de benzină (21,6 miliarde litri) și 67,5 miliarde de dolari din productivitate, cam 0,7% din PIB-ul național.

Acest studiu nu ne ajută prea mult cu informații pentru estimarea creșterii taxelor la benzină. (Ar fi interesant de știut care este raportul între prezența suplimentară a unui șofer și productivitatea pierdută.) Dar se desprinde ideea că, dacă cineva stă acasă pe motiv de boală, un navetist sigur are de câștigat.

Un beneficiu mai puțin vizibil al numărului redus de șoferi este că am avea mai puține accidente. Aaron Edlin și Pinar Mandic, într-un articol recomandat cu plăcere spre publicare în *Journal of Political Economy,* argumentează convingător că fiecare șofer suplimentar duce la o creștere a asigurării cu 2 ooo de dolari.[16] Asumpția lor este că, dacă mașina mea lipsește de pe carosabil, atunci accidentele nu vor avea loc. Concluzia lor este că o taxă adecvată ar genera 220 de miliarde de dolari anual. Așadar, dacă au dreptate, reducerea numărului de accidente este o justificare mai bună pentru taxa pe benzină decât argumentul reducerii aglomerației. Sunt extrem de surprins; categoric, nu m-aș fi gândit că este adevărat.

Să trecem la încălzirea globală. Fiecare galon de benzină ars elimină dioxid de carbon în atmosferă, accelerând astfel încălzirea globală. Dacă dăm crezare articolului de pe Wikipedia, despre taxa pe dioxid de carbon, costul social al unei tone ridicate în atmosferă este de circa 43 de dolari. (Sigur că aici este o eroare standard imensă, dar păstrăm datele așa.) Dacă numărul este corect, atunci taxa pe benzină pentru a echilibra efectul de încălzire globală este de aproape 12 cenți pe galon. Potrivit raportului Academiei Naționale de Științe, automobilele americane ard cam 160 de miliarde de galoane de benzină și motorină pe an.[1]? La 12 cenți galonul, asta

înseamnă o exter-nalitate a încălzirii globale de 20 miliarde de dolari. Astfel, în raport cu reducerea aglomerației și scăderea numărului de accidente, lupta împotriva încălzirii globale stă, la mare depărtare, pe locul trei în topul motivelor de a crește taxa pe benzină. (Asta nu înseamnă că 20 miliarde de dolari este puțin; doar că, pentru aglomerația în trafic și accidente, costurile asociate sunt mult mai mari.)

Trăgând linie, alături de alte argumente pentru mărirea taxei (de pildă, uzura șoselelor), s-ar putea lesne justifica creșterea taxei cu cel puțin un dolar pe galon. în 2002 (am găsit mai ușor datele pentru anul ăsta), taxa medie era de 42 de cenți pe galon, adică la o treime din ceea ar trebui să fie.

Prețurile mari la benzină au același efect ca taxele, mai puțin faptul că sunt temporare și veniturile suplimentare nu mai revin guvernului, ci producătorilor de țiței, rafinăriilor și distribuitorilor.

Opinia mea este că ar trebui să sărbătorim mărirea prețului la benzină în loc să ne lamentăm. Si, dacă se ivește vreun candidat la președinție care sprijină taxa de un dolar pe galonul de benzină, atunci el trebuie votat.

încă o consecință a prețului mare la benzină: numărul accidentelor fatale crește, întrucât șoferii aleg mașini mai mici, cu consum optimizat, și preferă, tot mai mult, motocicletele.[18] *într-un studiu din 2014, publicat în Injury Prevention, s-a fundamentat concluzia că o creștere de numai 30 de cenți la galon ar conduce, dacă ne limităm doar la statul California, la un număr suplimentar de 800 de accidente fatale de motocicletă pe o perioadă de nouă ani.*

1

Fatwa este opinia legală, sentința sau decretul emis de un lider islamist religios (n.t.).

2

Trimitere la Romeo și Julieta, Actul 2, scena 2: Un trandafir, oricum îi spui, emană același scump parfum! (traducere de Șt. O. Iosif) (n.t.).

3

în traducere aproximativă, Maiestatea Voastră Morgan (n.t.).

4

Senator republican, reținut în 2007 pentru comportament obscen în aeroportul Minneapolis, scandal care a pus capăt unei lungi cariere politice (n.t.).

5

Joc de cuvinte, *limber* înseamnă flexibil, mobil, care se poate apleca ușor, *hand* înseamnă mână (n.t.).

* Joc de cuvinte, numele Eikenberry are aceeași pronunție cu propoziția „Eu pot îngropa" (n.t.J.

“ Joc de cuvinte, *boxwell* înseamnă *cutie, a pune în cutie* (n.t.J.

6

Organizație nonprofit din Statele Unite care oferă servicii medicale reproductive preponderent femeilor, indusivîntreruperi de sarcină. Tema avortului a divizat opinia publică americană în două tabere, pro-viață și pro-alegere, care pledează pentru restrângerea dreptului de a avorta și, respectiv, asigurarea dreptului femeii de a face avort (n.t.).

Competiții

La fiecare carte scrisă, editorul nostru comandă cadouri -

tricouri, postere și altele -, ca să le oferim ca materiale promoționale. Ne trimit și nouă câteva cutii, care sfârșesc inevitabil într-un dulap. într-o zi am stat și ne-am gândit: nu putem să dăm lucrurile astea cuiva care are într-adevăr nevoie de ele? Atunci am decis să avem primul nostru concurs pe blog, oferind ca premiu un material promoțional sau o carte cu autograf. Concursurile noastre au fost atât de haioase - cititorii noștri de pe blog sunt peste măsură de inventivi -, încât am continuat cu nenumărate runde. Mai jos sunt cele care ne-au plăcut cel mai mult.

Care este lucrul care dă cea mai mare dependență din lume?

(SDL)

Vorbeam cu prietenul și colegul meu Gary Becker despre dependență. El a introdus ideea de dependență rațională, pe lângă multe alte inovații care i-au adus un premiu Nobel în Economie.

Când mi-a spus care este lucrul care dă cea mai mare dependență, am fost, la început, destul de sceptic și mirat. Apoi, când m-am gândit mai mult, am ajuns să îi dau dreptate.

Ghicitoarea este următoarea: care este opinia lui Gary Becker despre lucrul asociat cu cea mai acută dependență?

ZIUA URMĂTOARE...

Mai bine de 600 de cititori și-au încercat norocul să ghicească ce crede Gary Becker despre lucrul care generează cea mai mare dependență.

Foarte mulți au adus în discuție chestii precum cocaina sau cafeaua, dar cine crede că voi propune pe blog o întrebare cu un răspuns atât

de evident?

Deși nu era răspunsul așteptat, am primit câteva sugestii poetice de la Deb:

Un căscat. Un surâs. Sarea.

înainte să dezvălui răspunsul, trebuie să ne gândim ce proprietăți are un bun pentru a da dependență. Un astfel de bun care atrage dependență, în opinia mea, ar avea următoarele trăsături:

1. Odată ce ai început să îl consumi, vrei să consumi și mai mult din el.

2. Pe măsură ce trece timpul, dezvolți o toleranță la el, adică mai puțină plăcere asociată cu aceeași cantitate de bun consumată.

3. Efortul de a dobândi acel bun conduce la sacrificarea altor bunuri din viata ta, fără a fi exclus să faci chestii ridicole pentru a-1 obține.

4. Există o perioadă de izolare când nu mai consumi acel bun.

Desigur că alcoolul și cocaina se potrivesc descrierii. Potrivit lui Becker, există ceva cu o rată de dependență mai mare decât drogurile: oamenii.

Când mi-a spus prima dată acest lucru, mi s-a părut o chestie cam trăsnită. Ce înseamnă că oamenii generează dependență?

I-am dat dreptate după ce m-am gândit mai mult la tema asta. A te îndrăgosti este dependența cea mai mare. Fără îndoială că, atunci când se înfiripă ceva, a petrece timp cu persoana de care ești atras te face să râvnești la și mai mult. Patima poate fi copleșitoare și oamenii vor face orice să închege relația. Vor risca orice și vor părea, deseori, complet țăcăniți. Când o persoană deja este într-o relație, utilitatea derivată din timpul petrecut cu iubitul sau iubita

scade progresiv. Exaltarea năvalnică din jocul seducției cedează locul unor sentimente mai prozaice. Chiar dacă relația nu este atât de bună, apare o perioadă dureroasă, cel puțin pentru unul dintre parteneri, de izolare.

Ca să ajung la răspunsul corect, a trebuit să citesc până la comentariul cu numărul 349, în care Bobo a răspuns „alți oameni". Mulți alții au fost pe aproape. Jeff, comentariul 13, a spus „societatea și compania oamenilor", Laura, comentariul 47, a spus „dragostea".

îi declar pe toți trei câștigători.

Consecințele neintenționate ale unui concurs pe Twitter

(S]D)

Zilele trecute am realizat că avem 400 ooo de fani pe Twitter. Așa că am postat următorul tweet, oferind niște cadouri Freakonomics drept premiu.

@freakonomics

Suntem la numărul 399 987 de fani pe Twitter. Mulțumim tuturor.

Fânul cu numărul 400 000 va primi un cadou freakonomics!

O sugestie candidă, nu?

Dar ne-am prins urechile într-o capcană a stimulentelor.

Am monitorizat contul de Twitter, pentru a identifica fânul cu numărul 400 000. S-a întâmplat extrem de repede, noi fani ne adăugau pe listele lor cu o viteză de cinci-șase conturi pe secundă. Am numărat cu atenție și am găsit câștigătorul:

@freakonomics

@emeganboggs: Ești fânul nostru 400 000 de pe Twitter.

Bravo! Concursul s-a încheiat, mulțumim tuturor!

Apoi, când ne-am întors la pagina noastră principală de Twitter, am descoperit că eram binișor sub pragul de 400 000. în realitate, aveam mai puțini fani la finalul concursului decât la început.

Ce se întâmplase?

Dacă aveți ceva experiență pe Twitter, probabil v-ați dat deja seama. Oferta noastră de cadou a creat un stimulent de a părăsi contul și de a redeveni din nou fan. Ne-au și informat destul de prompt, destul de corect:

@GuinevereXandra

@Freakonomics: nu este un stimulent să părăsesc și să redevin fan până ajung la 400 000?

@Schrodert

@Freakonomics așa începe sesiunea de a nu mai fi fan și de a te înscrie din nou

@Keyes

@ Freakonomics Haha, așa au dispărut douăzeci de fani ai contului

Este versiunea pe Twitter a acelor licitații care pornesc de la un cent

@ChaseRoper

@ Freakonomics tocmai ai creat un stimulent pentru fani să părăsească pagina și apoi să încerce să redevină fânul cu numărul 400 000

A fost mai degrabă o lecție despre stimulentele de pe Twitter decât un experiment isteț. Așadar, nu @emaganboggs era persoana despre care noi credeam că este fânul cu numărul 400 000.1-am trimis câteva cadouri ei și altor câțiva care erau aproape de pragul

de 400 000. Chiar dacă mai întâi au părăsit pagina ca să ajungă aici Mulțumim pentru o zi faină pe Twitter și pentru încă o lecție despre consecințele neintenționate.

Concurs: un motto de șase cuvinte pentru SUA?

(SJD)

Inspirați de o vizită recentă la Londra și de un articol din *NY Times,* despre explorările ezitante ale unui nou motto național pentru Anglia[1] (printre propuneri „Fără niciun motto, noi suntem britanici** și „Un imperiu atotputernic, ușor uzat“), dar și de o nouă carte despre memoriile de șase cuvinte pentru care am scris o notă („La al șaptelea cuvânt, s-a odihnit**)[2], vă invit pe toți să răspundeți următoarei provocări:

Scrieți un motto de șase cuvinte pentru Statele Unite ale Americii

Sunt bine-veniți și competitorii străini. Alături de răspuns, adăugați vârsta, sexul, slujba preferată, rezidența și cu cine veți vota la următoarele alegeri prezidențiale. Aveți libertatea să folosiți despărțirea în silabe după cum doriți (sau, dacă preferați, conform regulilor);

DOUĂ SĂPTĂMÂNI MAI TÂRZIU...

Răspunsurile la concursul nostru pentru alegerea unui motto al SUA au venit în număr mare, avem mai bine de i 200 de propuneri până azi. Cei interesați de evoluția percepțiilor publice pe parcursul celui mai interesant an electoral (2008) au multe de învățat din aceste comentarii: sunt edificatoare și mai degrabă optimiste.

Primele comentarii au înclinat destul de mult spre stânga. Apoi, datorită faptului că ideea a fost diseminată mai departe de câteva bloguri de dreapta, a urmat o serie de mottouri de echilibrare. Un cinic ar putea scrie următorul motto înainte să intre în toiul acestei dispute:

Stângiștii oftează; dreptacii eschivează; zarva-i gata

Sau poate asta:

încleștare fatală între patrioți și gică-contriști

Dat fiind că blogul nostru se ocupă și de teme economice, măcar din când în când, am fost mirat că nu avem sugestii cu piețele libere, ceva în genul:

Distrugere creativă la cotele cele mai înalte

La finalul concursului am primit atât de multe sugestii bune, inspirate, haioase, sincere și acide, încât, evident, a fost peste puterile noastre să ne decidem cine-i câștigătorul. Așadar, am restrâns lista la următorii cinci finaliști. Vă invităm să votați, iar mottoul cu cele mai multe voturi primite în 48 de ore va fi declarat învingător:

1. Imperiul cel mai moderat până-n prezent
2. Ar trebui să te întâlnești cu celălalt tip
3. Atenție! Experiment în desfășurare din 1776
4. Exact Canada, doar că șunca-i mai gustoasă
5. Cei mai înverșunați critici preferă să rămână

O SĂPTĂMÂNĂ MAI TÂRZIU...

Așa cum am promis, am ținut evidența voturilor pentru un nou motto de șase cuvinte pentru SUA. Câștigătorul a fost categoric:

Cei mai înverșunați critici preferă să rămână (194 de voturi)

Mai jos sunt finaliștii:

Atenție! Experiment în desfășurare din 1776 (134)

Imperiul cel mai moderat până-n prezent (64)

Ar trebui să te întâlnești cu celălalt tip (38)

Exact Canada, doar cu șunca mai gustoasă (18)

Excelentă alegerea câștigătorului și îmi scot pălăria în fața lui „edholston", care a scris mottoul. „Cei mai înverșunați critici preferă să rămână", deși nu tocmai entuziasmant, este o prețuire concisă a democrației capitaliste: locul unde merită să deplângi multe lucruri și care îți permite să critici oricât de dur vrei.

Pare o recompensă cam mică pentru o misiune atât de solicitantă precum scrierea unui nou motto al SUA, dar nu putem oferi decât un exemplar din *Freakonomics.* Pe lângă acesta, mulțumirile noastre pentru Ed și pentru toți cei care au participat.

Acum, care dintre voi ne poate spune și cum adoptăm acest motto?

5

Cum să te temi | fără rost



în *Super Freakonomics* am identificat una dintre cele mai periculoase activități umane: să mergi beat. Serios. Datele indică faptul că a străbate un kilometru beat este de opt ori mai periculos decât a conduce beat un kilometru. Dar cei mai mulți oameni au izbucnit în râs și au ignorat concluzia. Când se pune problema de a evalua riscuri, oamenii sunt pur și simplu varză, dintr-o sumedenie

de motive - de la biasurile cognitive[1] până la supraexpunerea mediatică generată de evenimente rare. Cu timpul, subiectul a alimentat blogul cu reflecții extrem de diferite pe teme precum teama de străini, pana de combustibil și călăritul cailor.

Whoa Neliie

(SJD)

Matthew Broderick și-a rupt recent clavicula în timp ce se plimba călare. Este cam a patra sau a cincea persoană despre care am auzit, în ultimele luni, că a suferit un accident de călărie. M-a pus pe gânduri: cât de periculos este să călărești un cal spre deosebire, să zicem, de mersul cu motocicleta?

O căutare rapidă pe Google mă duce la un raport CDC din 1990: „In fiecare an, se estimează că, în SUA, 30 de milioane de oameni călăresc. Rata accidentelor grave în raport cu numărul orelor de călărie se estimează a fi mai mare pentru călăreți decât pentru motocicliști sau piloți de curse auto".[1]

La fel de interesant este faptul că oamenii care suferă accidente de călărie sunt deseori sub influenta alcoolului, exact ca motocliștii care se rănesc și îi vatămă și pe alții.[2]

De ce nu aflăm despre pericolele călăriei? Am câteva supoziții:

1. multe accidente de călărie au loc pe proprietăți private și implică o singură persoană

2. astfel de accidente nu sunt înregistrate de poliție, așa cum se întâmplă cu accidentele motocicliștilor și „liniuțele" în cursele auto

3. oamenii care atrag atenția, în mod obișnuit, asupra activităților riscante sunt iubitori de cai și îi preferă în locul motocicletelor

4. un accident cu motocicleta ajunge cel mai probabil la știrile de la ora 5 mai ușor decât un accident de călărie, cu excepția cazului în care victima este Matthew Broderick sau Christopher Reeve

Poate nu îmi amintesc eu bine, dar accidentul tragic al lui Reeve nu a fost popularizat ca un avertisment sau ca o interdicție de a călări - în vreme ce la accidentul de motocicletă al lui Ben Roethlisberger, de pildă, toată dezbaterea s-a centrat pe imprudența acestuia de a nu purta casca de protecție. Nu spun că Big Ben nu s-a purtat nesocotit; ca fan al echipei *Steelers,* mă bucur că nu era la o oră de echitație.

Ce a afirmat ministrul Transporturilor despre studiul meu privind locurile în mașină

(SDL)

Pe blogul oficial al guvernului, ministrul Transporturilor, Ray LaHood, a respins concluziile cercetării mele privind siguranța locurilor pentru copii.* Teza mea era că scaunele de mașină nu sunt mai potrivite decât centurile de siguranță speciale în vederea reducerii accidentelor fatale și a vătămărilor corporale grave pentru copiii între doi și șase ani; concluzia era argumentată pornind de la o bază de date pe trei decenii, înregistrată de US Fatality Analysis Reporting System, și de testele de coliziune comandate de mine și Dubner.[4]

Fragmentul preferat din postarea ministrului:

„Dacă vrei să segmentezi datele doar cu scopul de a stârni vâlvă, nu ai decât. Ca bunic și ca ministru al unui minister a cărui primă preocupare este siguranța, eu nu mă pot bucura de acest lux".

Citind comentariul ministrului de pe blog, m-a nedumerit cât de diferit a reacționat ministrul Transporturilor față de Arne Duncan în fața unei provocări similare, când i-am spus despre analiza mea privind trișarea profesorilor.* Duncan, ministrul Educației, era responsabil de școlile publice din Chicago la vremea respectivă. Mă așteptam ca

Duncan să răspundă ca LaHood: să respingă concluziile, să bată în retragere. Dar Duncan m-a uimit. Mi-a spus că prioritatea este ca elevii să învețe cât mai mult și că trișarea profesorilor este un obstacol. M-a invitat la un dialog și, în cele din urmă, am inițiat câteva schimbări.

Dacă prioritatea zero în acest caz ar fi într-adevăr siguranța copiilor, reacția lui LaHood, pe blog, ar fi fost următoarea:

Pentru o lungă perioadă, siguranța copiilor noștri s-a bazat pe scaunele speciale de mașină. Literatura de specialitate recentă a confirmat opinia că scaunele speciale pentru copii îndeplinesc cu succes acest obiectiv. Pe de altă parte, în câteva articole evaluate colegial, Steven Levitt și co-autorii au contestat această opinie, apelând la trei seturi diferite de date, colectate de minister, precum și la alte seturi de date. Eu nu sunt specialist în analiza datelor și trebuie să conduc un minister, așadar nu îmi permit luxul de a face eu analiza. Dar, în calitate de bunic și pornind de la siguranță ca prioritate absolută a ministerului, am rugat cercetătorii din departament să facă următoarele:

1. Să examineze cu atenție datele colectate de ministerul nostru, respectiv bazele de date folosite în cercetarea lui Levitt. Sunt dovezi puține sau deloc în aceste date că scaunele de mașină sunt mai bune decât centurile clasice de siguranță pentru protecția copiilor cu vârste mai mari de doi ani? Standardele noastre de a măsura eficiența au verificat siguranța copiilor în scaunele de mașină cu cea a copiilor nelegați cu centura de siguranță. Poate ar fi cazul să ne mai gândim la acest aspect.

2. Să solicităm doctorilor de la Spitalul de copii din Philadelphia, care au concluzionat în mod repetat că scaunele de mașini funcționează, să ofere acces public la datele lor. Din câte înțeleg, doctorii au refuzat să pună datele și la dispoziția lui Levitt, dar alți cercetători, pentru aflarea adevărului, trebuie să evalueze munca lor.

3. Să determinăm dacă centurile de siguranță pentru adulți se supun într-adevăr tuturor cerințelor guvernului, printr-o serie de teste controlate. In *Super Freakonomics,* Levitt și Dubner își fundamentează concluziile pe un eșantion mic de teste; avem nevoie de mai multe dovezi de coroborare.

4. Să înțelegem de ce, pentru mai bine de treizeci de ani, majoritatea scaunelor de mașină pentru copii nu sunt bine instalate. După atâta vreme, responsabilitatea revine părinților sau trebuie căutată altundeva?

5. După ce vom avea rapoarte pe aceste subiecte, vom afla datele reale, necesare pentru a ajusta politicile noastre publice.

Și, dacă ministrul LaHood are vreun interes să rezolve aceste chestiuni, sunt pregătit să întind o mână de ajutor.

Actualizare: Ministrul LaHood nu a solicitat ajutorul meu.

Excesul inutil de siguranță, episodul de schimbat scutece

(5JD)

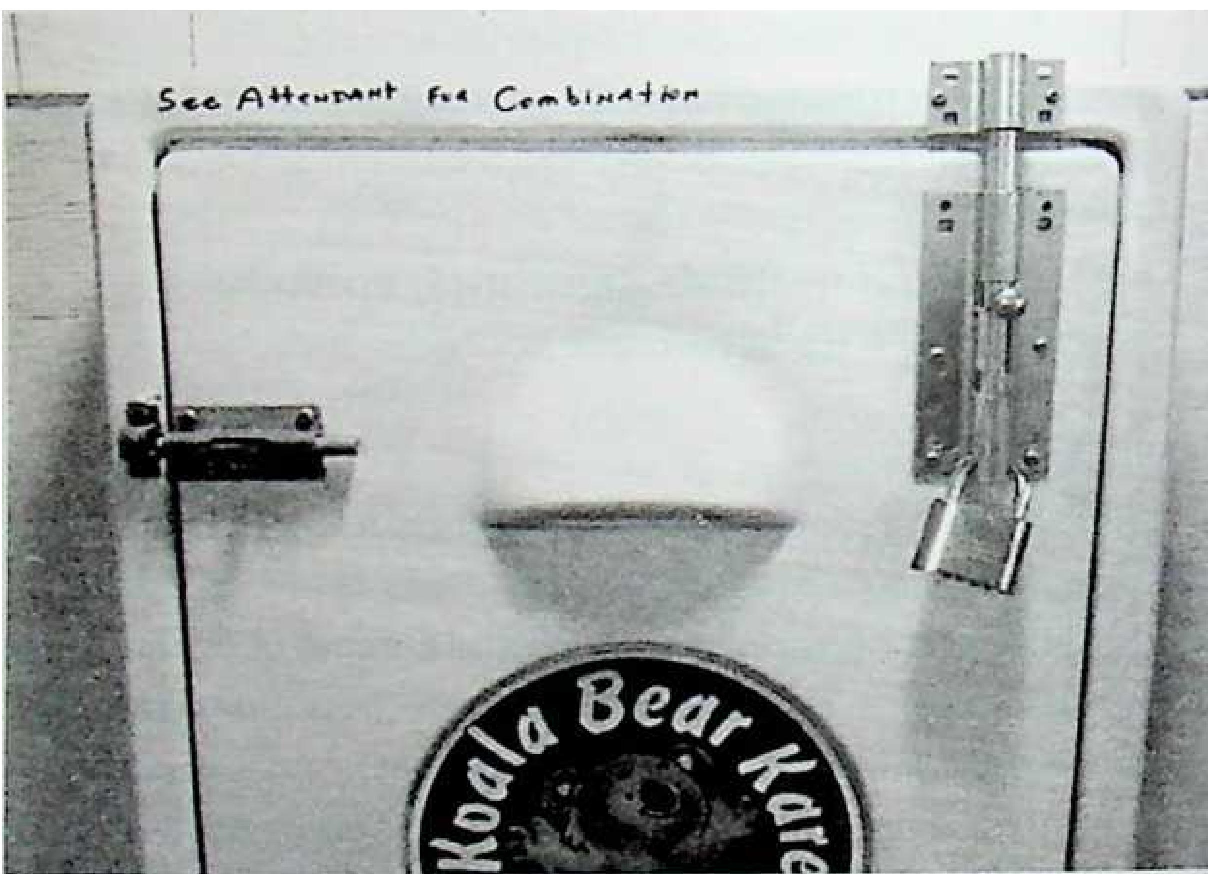
Mă gândeam recent la excesul de securitate. El include nu doar sintagma „teatru al siguranței", ci și multe alte situații când o persoană impune încă un strat de siguranță între mine și activitățile mele cotidiene fără niciun beneficiu palpabil. Banca mea, de pildă, susține că numeroasele măsuri anti-fra-udă sunt de apreciat. Dar, în esență, ele a) sunt menite să protejeze banca, nu pe mine; b) sunt stângace, dacă nu chiar ridicole. S-a ajuns în punctul în care pot prezice care retragere de pe cârd va declanșa algoritmul stupid al băncii și contul

meu va fi înghețat deoarece a avut o problemă cu codul poștal unde am folosit cârdul.

Și excesul inutil de securitate s-a insinuat în viața de zi cu zi a oamenilor. Când părinții din clasa copilului meu trimit lista de

contacte la începutul fiecărui an școlar, ea vine într-un Excel parolat. Rețineți că lista nu conține numerele de asigurare socială sau informații bancare, ci doar nume, adrese și numerele de telefon ale părinților. îmi pot lesne imagina ziua când cineva chiar va avea nevoie de listă, abia peste câteva luni, și nimeni nu își va aminti parola complicată.

Cel mai ridicol exemplu de exces de securitate l-am întâlnit la gara de pe Strada 13, principalul terminal feroviar din Philadelphia. Am fotografiat ce am văzut în toaleta bărbaților.



Da, este un dulap de schimbat scutece, închis cu un lăcățel. Mesajul scris de mână deasupra spune „combinația se află la personalul de serviciu“. Dacă dulapul de scutece ar fi lăsat la liber, sunt convins că se pot imagina niște chestii periculoase și bănuiesc că măsurile de precauție au fost determinate de un eveniment ieșit din comun, care

a speriat teribil pe cineva (sau a implicat niște procese și avocați). Totuși...

Cea mai recentă amenințare teroristă

(SDL)

Cea mai bună strategie de a reduce proliferarea filtrelor de securitate este să te pui în pielea unui terorist și să te gândești la vulnerabilitățile sistemului și cum le-ai putea evita. Cred că am găsit o cale să strecor o armă sau niște explozibil în Casa Albă, în timpul administrației lui George W. Bush. Dar am fost invitat doar o singură dată la Casa Albă și nu am avut prilejul să îmi testez ipoteza.

Am descoperit altă tactică anti-teroristă, după o călătorie în Irlanda. Personalul de securitate îți cere să scoți din geanta de umăr nu numai laptopul, ci și umbrela, un obiect despre care nu credeam că poate fi periculos. Oricât mi-aș stoarce neuronii, nu îmi pot imagina ce rău aș putea face cu o umbrelă sau, mai exact, cu o umbrelă care mi-ar fi luată din geanta de umăr și așezată direct pe bandă. L-am întrebat pe controlor de ce ajung umbrelele direct pe bandă, dar accentul îi era atât de pronunțat, încât nu am înțeles răspunsul. Mi s-a părut că aud cuvântul „rucsac“.

După ce am aflat despre potențialele pericole ale umbrelei, confortul meu a scăzut dramatic. Acum, la fiecare zbor în SUA, unde procedurile de securitate pentru umbrele sunt atât de permisive, îmi fac griji că o umbrelă rătăcită și-ar fi putut găsi loc în avion.

Să tragem linie: dacă văd vreodată un pasager care scoate, pe timpul zborului, umbrela din geantă, execut rapid o placare ca la baseball și apoi pun întrebările!

Prețul petrolului la apogeu: asemănarea cu isteria atacurilor rechinilor în media

(SDL)

Această postare a fost publicată pe 21 august 2005. Ar fi fost dificil de prezis ca, în zece ani, progresul tehnologic din extracția petrolului să permită SUA depășirea Arabici Saudite în topul celor mai mari producători de petrol ai lumii. Dar exact asta s-a întâmplat.

Unul dintre articolele de deschidere din *New York Times Magazine,* semnat de Peter Maass, discută „prețul petrolului la apogeu".[6] Ideea cu apogeul prețului petrolului este că umanitatea a crescut producția de petrol ani la rând și, acum, am ajuns la nivelul maxim de extracție, ceea ce atrage după sine micșorarea rezervelor, prețuri de trei cifre pentru barilul de petrol, o criză globală nemaivăzută și, în cuvintele unui site despre prăbușirea petrolului, „sfârșitul civilizației așa cum o știm".

S-ar putea crede că profeții apocalipsei și-au însușit lecțiile din lunga istorie a celor din tagma lor: Nostradamus, Malthus, Paul Ehrlich etc. Categoric, nu au făcut-o.

Amatorii de scenarii apocaliptice nu pricep o idee fundamentală a economiei: oamenii răspund la stimulente. Dacă prețul unui bun urcă, oamenii îl cumpără mai rar și companiile se gândesc cum pot crește producția, iar toată lumea se gândește cum or putea fi realizate produse-substitut, plus inovația tehnologică (revoluția verde, contracepția etc).

Rezultatul final: piețele găsesc, în general, o soluție la problemele cererii și ale ofertei - ceea ce se întâmplă cu petrolul chiar în momentul de față.

Nu știu prea multe despre rezervele de petrol. Nici nu este necesar să analizez declinul extracției din câmpurile de petrol sau că cererea globală de petrol este în creștere. Aceste schimbări de cerere și de ofertă sunt graduale, câteva procente pe an. Piețele au soluții pentru astfel de probleme: prețurile cresc câte puțin. Nu este o catastrofă, ci un mesaj că unele lucruri nu mai merită să fie făcute, având în vedere prețurile actuale la petrol. Unii vor schimba mașinile de teren cu modele hibrid, de exemplu. Poate vom construi câteva centrale nucleare sau vom instala panouri solare pe acoperișul caselor.

Articolul din *New York Times* nesocotește încă o dată regulile economiei. Iată un exemplu din articol:

Consecințele unei scăderi a cererii ar fi imense. Dacă producția este depășită de consum chiar și cu o mică fracție, prețul barilului de petrol poate sări la un ordin de mărime cu trei cifre. Acest lucru ar putea declanșa o recesiune globală, prețuri exorbitante pentru combustibilii necesari transportului și produsele derivate din petrochimie - respectiv aproape orice produs de pe piață. Impactul asupra stilului de viață american ar fi profund: mașinile nu pot fi propulsate de palete eoliene. Viața noastră urbană și extra-urbană, inseparabilă de cele două mașini ale familiei și de drumurile constante către muncă, școală, supermarket, ar putea deveni un lux inaccesibil sau, odată cu raționalizarea benzinei, imposibil. Co-folosirea mașinilor ar fi cel mai mic inconvenient; costul încălzirii casei ar exploda, presupunând, desigur, că locuințele cu sisteme termice nu vor rămâne o simplă amintire.

Dacă prețurile la petrol cresc, consumatorii de petrol vor avea (puțin) de suferit. Dar vorbim aici despre micșorarea cererii cu câteva procente pe an. Asta nu înseamnă să montăm eoliene pe mașini, ci doar să tăiem de pe listă câteva călătorii mai puțin importante. Nu înseamnă să ne mutăm din Dakota de Nord, ci doar să reglăm termostatul cu câteva grade mai jos pe timpul iernii.

Mai departe, autorul scrie:

Prețurile din trei cifre ni s-ar putea părea o pleașcă pentru saudiți, pentru că vor primi mai mulți bani pentru o resursă tot mai rară de petrol. însă o eroare comună în ce-i privește pe saudiți și OPEC[2], în general, este că acele prețuri mari, indiferent cât de mari sunt, se transformă în profitul lor.

Deși costul de 60 de dolari barilul nu a generat încă o criză globală, acest lucru nu este exclus: impactul ruinător al acestor prețuri se poate manifesta într-un interval ceva mai lung de timp. Cu cât se depășește pragul de 60 de dolari, cu atât mai probabilă devine recesiunea. Prețurile mari la petrol sunt efecte inflaționiste: ele duc la

o creștere a prețurilor celor mai multe produse - de la benzină până la combustibil de avioane, plastic și îngrășăminte -, ceea ce implică faptul că oamenii cumpără mai puțin și călătoresc mai rar, cu efectul unei scăderi a activității economice. Astfel că, după un câștig temporar al producătorilor, prețul petrolului scade pe măsură ce se instalează recesiunea și pe măsură ce economia, altă dată devoratoare de petrol, își încetinește motoarele, folosind mai puțin petrol. Prețurile au mai cunoscut pante descendente, nu demult:în 1988, petrolul a scăzut cu 10 dolari pe baril, când nu s-a coordonat o creștere a producției OPEC și o reducere a cererii în Asia, care a trecut printr-o criză financiară.

Ca să vezi, așa arată întreg argumentul despre prețul petrolului la apogeu. Când prețurile cresc, cererea se prăbușește și costul petrolului începe să scadă. Ce s-a întâmplat cu „sfârșitul lumii așa cum o cunoaștem"? Acum ne întoarcem la petrolul de io dolari barilul. Fără a înțelege acest lucru, autorul a apelat la regulile fundamentale ale economiei, pentru a invalida întreaga premisă a articolului!

Ca și cum n-ar fi de ajuns, se avântă mai departe:

Prețurile mari pot avea alt efect nefast asupra producătorilor. Când petrolul brut costă 10 dolari barilul sau chiar și 30 de dolari, combustibilii alternativi sunt prohibitiv de scumpi. De exemplu, Canada are zăcăminte de nisip petrolifer, care poate fi transformat în petrol brut, dar costul este relativ mare. Cu toate acestea, nisipurile petrolifere și alte opțiuni - bioetanolul, celulele de alimentare cu hidrogen și combustibilul lichid din gaze naturale sau cărbune -devin rentabile economic dacă rata curentă pentru baril trece de 40 de dolari sau, mai mult, cu precădere dacă guvernele consumatoare decid să folosească stimulente ori subvenții. Așadar, chiar dacă prețurile mari nu duc la recesiune, saudiții riscă să piardă cotele de piață către rivali non-fundamentaliști unde America ar prefera să își plaseze banii de energie.

Așa cum remarcă și el, prețurile ridicate îi determină pe oameni să dezvolte produse-substitut. Adică exact motivul pentru care nu e

nevoie să ne panicăm despre criza petrolului.

De ce am ales să compar prețul petrolului la apogeu cu atacurile rechinilor? Din simplul motiv că atacurile rechinilor se mențin constante, dar frica de ei urcă vertiginos când mass-media decide să le raporteze. Același lucru, pun rămășag, se va întâmpla acum cu vârful de preț al petrolului. Mă aștept la un șuvoi de articole copiate care pun gaz pe foc, stârnind astfel teama consumatorilor față de o catastrofă cauzată de petrol, deși nimic fundamental nu s-a schimbat în scenariile petrolului în ultimele decenii.

A paria pe vârful petrolului

(SDL)

John Tierney a scris un articol excelent în *New York Times* drept reacție la opinia lui Peter Maass despre criza petrolului pe care am criticat-o.[7] Tierney și bancherul în energie Matthew Simmons, omul-cheie din echipa crizei de petrol, au pus pariu pe 5 000 de dolari dacă în 2010 prețul petrolului va fi peste sau sub cota de 200 de dolari barilul (ajustat cu nivelul inflației pentru valoarea dolarului din 2005).

Pariul a fost stabilit în spiritul faimosului pariu dintre Julian Simon și Paul Ehrlich, pe care economistul Simon l-a câștigat când prețul celor cinci bunuri a scăzut în loc să crească, așa cum anticipase Ehrlich.

îmi plac pariurile. Când am verificat prețul contractelor futures pentru petrolul brut, în decembrie 2011, pe NYMEX, am notat că este sub 60 de dolari, așadar cota de 200 de dolari mi se pare un preț bunicel! Așa că l-am întrebat pe Simmons dacă mai este dornic de aventură.

A avut amabilitatea să îmi răspundă. Nu eram primul economist care îi propusese să riște alte pariuri. A refuzat să participe, însă și-a reafirmat credința că prețurile la petrol sunt prea mici și că „valorizarea reală economică va pune punct, destul de curând, unui secol de prețuri fantasmagorice".

în mod cert, Simmons are dreptate că prețurile la petrol și la benzină sunt teribil de mici când comparăm volumul de vânzări cu alte produse. Să ne imaginăm că un inventator strălucit ne-ar apărea la ușă și ne-ar spune că a inventat o pilulă care, aruncată într-un galon de apă chioară, l-ar preschimba în benzină. Cât ați plăti pentru o pilulă? Pentru ultimii cincizeci de ani, răspunsul ar fi o nimica toată, deoarece un galon de benzină costă, de regulă, cam cât un galon de apă distilată.

Dar nu sunt de acord cu Simmons când susține că, dat fiind că un litru de benzină este atât de valoros pentru un proprietar de rișcă, ar trebui să fie la fel de scump ca o rișcă. în piețele suficient de competitive, precum cele ale petrolului, benzinei și, probabil, riște, variabila prețului este dată de cât costă să oferi bunul respectiv, nu de cât ar fi dispuși cumpărătorii să ofere. Acest lucru se datorează faptului că oferta unui bun este aproape perfect elastică pe termen rezonabil de lung. Dacă s-ar face profituri uriașe pentru un nivel al prețurilor, firmele vor concura pentru profit micșorând prețul. în funcție de câți consumatori preferă bunul, cantitatea consumată va varia când oferta este perfect elastică. Din acest motiv, apa, oxigenul și lumina soarelui, bunuri incredibil de valoroase, se află la dispoziția consumatorilor: oferta este ieftină sau gratis. Din acest motiv folosim mult petrol și benzină, dar nu la fel de multe riște la prețurile curente.

Dacă ar crește subit costurile petrolului, în mod cert, și prețurile ar crește mai mult pe termen scurt decât pe termen lung, pentru că oamenii vor căuta produse-substitut pentru benzină și petrol. (Riștele nu vor cuceri, foarte probabil, podiumul produselor-substitut, cel puțin nu în SUA.) Preocuparea pentru criza petrolului se reduce la următoarele întrebări: 1) Costul producției petrolului va urca brusc?; 2) Dacă da, cu ce procent?; 3) Cât de elastică este cererea?

John Tierney a câștigat pariul: prețul mediu, în 2010, al barilului de petrol a fost de 80 de dolari sau de 71 *de dolari la valoarea din 2005. Din păcate, Matthew Simmons a murit în august 2010, la vârsta de 67 de ani.*[8] *„Colegii care se ocupă de afacerile lui au revăzut cifrele",*

mi-a scris Tierney „și au declarat că 5 ooo de dolari ai domnului Simmons trebuie să-mi fie înmânați mie"

Obezitatea ucide?

(SJD)

S-au aprins spiritele zilele astea pe tema obezității atât de tare, încât este dificil să îți dai seama cum separăm informațiile relevante de balast. Pentru puțină ordine, eu disting trei teme legate de obezitate:

De ce rata obezității a crescut atât de mult în SUA? S-au oferit extrem de multe răspunsuri la această întrebare, cele mai multe asociate cu schimbarea regimului alimentar și stilurile de viață (și, într-o anumită măsură, cu definițiile fluctuante ale obezului). Un articol interesant semnat de economiștii Shin-Yi Chou, Michael Grossman și Henry Saffer clasifică mai multe variabile (numărul de restaurante per capita, mărimea porțiilor și prețurile etc.) și conchide, destul de previzibil, că obezitatea a devenit o problemă din cauza mâncării foarte ieftine și gustoase. 9 Ei au mai descoperit că și obiceiul fumatului diminuat la scară largă a contribuit la creșterea ratei obezității. Lucrul acesta este just, întrucât nicotină este atât un stimulent (care ajută la arderea caloriilor), cât și un inhibitor al poftei de mâncare. însă Jonathan Gruber și Michael Frakes au scris o lucrare care contestă că lăsatul de fumat cauzează creștere în greutate.[10]

6. Cum revin oamenii obezi la o greutate normală? Asta este o temă care alimentează industria dietelor și a exercițiilor fizice de miliarde de dolari. O privire rapidă la primele 50 de cărți de pe Amazon relevă cât de mult își doresc oamenii să piardă în greutate: avem *Intuitive Eating: A Revolutionaty Program That Works, The Fat Smash Diet: The Last Diet You'll Ever Need* și *Ultrametabolism: The Simple Plan for Automatic Weight Loss.* Toate aceste cărți mă trimit la faptul că fiecare poveste din istoria umanității, de la Biblie până la seria de filme *Superman,* se construiește pe unul dintre cele șapte tipare dramatice. (Să remarcăm că *Superman* și Biblia se inspiră pornind de la același

tipar: copilul Superman și copilul Moise sunt ambii salvați de la moarte sigură, sunt trimiși de părinții disperați cu o navă spațială/un coș de nuiele și apoi sunt crescuți de o familie străină, dar își amintesc obiceiurile poporului lor și luptă toată viața pentru dreptate.) Teoria celor șapte tipare este mai veridică decât cărțile pline cu diete. Acestea conțin cam aceeași idee, cu unele variabile reordonate.

7. Cât de periculoasă este obezitatea? Aceasta este, cel puțin pentru mine, cea mai complicată întrebare. Potrivit judecății curente, obezitatea este ca un val uriaș care stă să se spargă în SUA, generând un lanț nesfârșit de probleme economice și medicale. Dar, în egală măsură, stârnește tot mai multă îngrijorare și panica de a privi obezitatea ca pe o problemă uriașă. Printre cei care susțin acest lucru se numără si Eric ***9***

9

Oliver, un politolog de la Universitatea Chicago și autorul cărții *Fat Politics: The Real Story Behind America s Obesity Epidermic.* Oliver afirmă că dezbaterea pe tema obezității este înțesată de minciuni și dezinformări.[11] Cartea este scrisă cu scopul de a prezenta „cum mulți doctori, birocrați guvernamentali și cercetători din sănătate, cu sprijin financiar de la industria medicamentelor și a controlului greutății, au făcut o campanie prin care 60 de milioane de americani sunt, în mod eronat, incluși pe lista de «supraponderali», cu scopul de a umfla cu pompa riscurile de a fi gras și de a promova ideea că obezitatea este o boală fatală“. După evaluarea concluziilor științifice, Oliver arată că avem prea puține dovezi că obezitatea cauzează atât de multe boli sau morți sau că pierderea în greutate ar face oamenii mai sănătoși.

Așadar, chiar dacă Oliver are dreptate și punând între parenteze temele i și 2, obezitatea pare să fie factorul respon-sanbil de moartea recentă a cel puțin douăzeci de persoane. în octombrie, un vas de agrement care transporta 47 de persoane s-a scufundat pe Lake George, în nordul New Yorkului, și douăzeci dintre pasageri au murit.

Potrivit raportului Comisiei Naționale a Siguranței Transportului (NTSB), acest lucru s-a întâmplat din cauza faptului că barca era extrem de încărcată: compania a folosit standarde învechite de greutate a pasagerilor, pentru a stabili limita de pasageri care pot fi transportați în siguranță. Nu s-a depășit numărul de pasageri, însă s-a depășit cu mult limita de greutate. Când turiștii s-au înghesuit într-o anumită parte a vasului pentru a admira peisajul, dezastrul nu a mai putut fi evitat. Potrivit *The New York Times,* compania folosea standardele vechi de 70 kg per pasager, scoase deja din uz de NTSB', care au fost reevaluate de guvernatorul New Yorkului, George Pataki, la 87 kg per pasager.[12]

Disputele juridice au fost aprinse, fiecare căutând un țap ispășitor pentru accident. Firma de turism a numit accidentul

* Acronim pentru National Transportation Safety Board, în română, Biroul pentru siguranța transportului public (n.r.).

un „act al divinității". Alții au dat vina pe compania care a efectuat modificări la vas. Logic, următorul pas va fi ca cineva să dea în judecată McDonalds, vinovată de kilogramele în plus ale pasagerilor.

Daniel Kahneman răspunde întrebărilor[13]

(SDL)

L-am întâlnit prima dată pe Daniel Kahneman la cină, la scurt timp după publicarea *Super Freakonomics.* „Mi-a plăcut noua ta carte", a spus Danny. „Va schimba viitorul lumii." Am surâs plin de mândrie. însă Danny nu încheiase fraza. „Va schimba viitorul lumii, și nu doar în bine."

Deși sunt convins că mulți cred același lucru, el a fost singura persoană care nu a ezitat să îmi spună asta verde în față!

Dacă nu știți cine e, Daniel Kahneman este cel mai influent non-economist în disciplina economie dintre toți cercetătorii din afara breslei. De profesie psiholog, Daniel Kahneman este singurul non-

economist care a fost răsplătit cu un Premiu Nobel în Economie, pentru munca de pionierat în economia comportamentală. Nu cred că exagerez spunând că se află între primii cincizeci cei mai influenți cercetători ai economiei din toate timpurile și în top zece al cercetătorilor în viață, preocupați de subiectele economice.

Am ajuns să îl cunosc destul de bine pe Danny după acea cină. învăț ceva nou de la el de fiecare dată când ne vedem. Un personaj de o inteligență rară, care reușește să înțeleagă ceea ce este evident - toată lumea are o revelație în momentul în care el readuce în lumina reflectoarelor o anumită chestiune, deși a fost un lucru complet ignorat până atunci.

Acum a scos din tipar o carte fascinantă, adresată publicului larg: *Gândire rapidă^ gândire lentă.* Este o călătorie palpitantă în lumea economiei comportamentale - genul de carte despre care oamenii vor vorbi mult timp de acum încolo. Danny a acceptat cu generozitate să răspundă întrebărilor cititorilor blogului Freakonomics, reformulate mai jos. Iată răspunsurile sale.

I. Mare parte din cercetarea dumneavoastră și a altor colegi de disciplină dovedește că noi luăm deseori decizii iraționale - ați studiat și modul de a lua decizii mai raționale?

R. Sigur că da, mulți dintre noi încercăm. Nu cred că spiritul autodidact va avea succes, deși este o idee bună să nu ne pripim când mizele sunt ridicate. (Și valoarea acestui sfat a fost pusă sub semnul întrebării.) Un proces mai bun de luare a deciziilor pare mai funcțional în organizații.

I. Studiile dumneavoastră pot fi aplicate într-un context de asumare a riscurilor, precum decizia celor de la Penn State de a nu da în vileag infracțiunile sexuale ale antrenorului Jerry Sandusky?

R. într-un astfel de caz, decizia de a aduce scandalul la cunoștința publică duce la o pierdere imensă, imediată și ușor de anticipat, în vreme de consecințele dezastruoase ale întârzierii sunt și vagi, și îndepărtate în timp. Probabil așa încep multe încercări de

mușamalizare. Dacă oamenii ar fi convinși că mușamalizarea are urmări extrem de proaste (așa cum s-a întâmplat în acest caz), am asista în viitor la mai puține mușamalizări. Din acest punct de vedere, reacția hotărâtă a conducerii universității va avea consecințe benefice în viitor.

I. Levitt a afirmat că, în opinia dumneavoastră, *Super Freakonomics* va schimba lumea și în rău. Ce ați vrut să spuneți?

R. Era un comentariu în glumă pe marginea discuției asupra soluțiilor tehnice la problema încălzirii globale, din *Super Freakonomics.* Am considerat că prezentarea favorabilă a unor soluții va lăsa cititorilor impresia că nu trebuie să se îngrijoreze, dacă problema poate fi lesne rezolvată. Nu suntem într-un dezacord major.

I. Cum ajută cercetările dumneavoastră la luarea unor decizii mai bune din partea oamenilor din sectorul medical, indiferent că sunt furnizori sau beneficiari ai serviciilor?

R. Cred că nu vă așteptați ca alegerile pacienților și ale furnizorilor să se schimbe fără a se modifica și cadrul lor de acțiune. Stimulentul plată-pentru-serviciu este puternic, la fel și norma socială că sănătatea este neprețuită (mai ales când este acoperită de un terț). Ceea ce se poate schimba, prin intermediul psihologiei și economiei comportamentale, este planificarea tranziției către un sistem mai bun. întrebarea care trebuie pusă acum este „Cum poate fi facilitat procesul pentru doctori și pacienți astfel încât schimbarea să fie conform dorinței?", în relație cu „De ce nu doresc deja schimbarea?". Când se pune problema astfel, poți descoperi că unele ajustări, fără mari costuri, pot schimba fundamental conduita. (De exemplu, știm că oamenii sunt mai dispuși să plătească taxele dacă sunt convinși că și alții fac acest lucru.)

I. Puteți lămuri relația dintre fericire și satisfacție?

R. Da. In prezent, a fi în fericit (în general), este complet diferit de a fi satisfăcut retrospectiv. Oamenii sunt fericiți mai cu seamă dacă

petrec mult timp cu oamenii pe care îi iubesc și sunt satisfăcuți când ating obiectivele convenționale, de exemplu un venit bun și un mariaj stabil.

I. Aveți vreun sfat pentru oamenii inteligenți ca să ajungă să ia în considerare legitimitatea unor idei sau dovezi științifice cu care ei nu sunt de fapt de acord?

R. Este util să distingem între conținutul gândurilor și mecanismul gândirii. Unele erori (de pildă, prejudecățile, convingerile neștiințifice, stereotipurile) sunt cauzate de conținut și variază, cel mai probabil, cultural. Alte erori (neglijarea statisticii, a ambiguității, faptul general că suntem înclinați spre stereotipuri) sunt efecte secundare inevitabile ale operării cu mecanisme psihologice folosite în general.

I. Este posibil ca una dintre piedicile în calea femeilor care vor să muncească în domenii dominate de bărbați să fie faptul că un astfel de mediu impune un efort mental suplimentar?

R. Timiditatea consumă capacitatea mentală și nu folosește deloc performanței. Mai mult, cu cât ești mai sfios, cu atât mai mult este posibil să interpretezi (și uneori să răstălmăcești) atitudinea celorlalți ca fiind influențată de sex, ceea ce nu face decât să înrăutățească lucrurile. ,

Sunt totuși semne de optimism: timiditatea va scădea, foarte probabil, dacă te afli într-un mediu stabil, dacă interacționezi cu oameni pe care îi cunoști bine. Tendința pare să fie favorabilă: atitudinile bărbaților evoluează, crește reprezentarea femeilor în multe dintre profesiile dominate de bărbați, așadar viitorul nu va semăna cu trecutul.

Pericolele tehnologiei, ediția iPad

(S]D)

Zilele acestea citesc niște cărți pe un iPad cu aplicația Kindle. Este, în mare parte, o experiență foarte bună, mai ales pentru lectura de

plăcere.

însă am descoperit un neajuns zilele trecute, în vacanța petrecută cu familia. Citeam un volum vechi despre fotbal, *North Dallas Forty.* E destul de interesant, mai ales acolo unde e vorba despre temele competiției și ale dopajului. Din întâmplare, fiica mea de nouă ani stătea ghemuită lângă mine și citea în cartea ei, *The Doll People,* versiunea tipărită. A aruncat o privire la ceea ce citeam. A zărit imediat cuvântul de patru litere.

„Hei“, spune ea, „cuvântul ăla este foarte urât“.

„Da“, am răspuns, „este?

Și apoi, dintr-un instinct parental prostesc, am acoperit cuvântul murdar cu degetul mare. De ce mă temeam atât de tare?

Nici nu știam ce voiam să fac. Deja văzuse cuvântul. Era oare posibil ca degetul meu să împiedice vederea cuvântului? Chiar dacă ar fi fost așa, care ar fi fost beneficiul?

Apoi, degetul meu nu doar a acoperit cuvântul; a atins cuvântul pe ecran, ceea ce, din fericire, a deschis un dicționar de definiții ale cuvântului:

ARGOU VULGAR:

1. verb tranzitiv: a avea contact sexual cu cineva; verb intranzitiv (folosire specifică, despre doi oameni): a avea contact sexual.

2. a strica sau a distruge (ceva).

Mulțumesc, tehnologie! Ești, într-adevăr, o sabie cu două tăișuri. Și îmi prinde bine să îmi fie al n.... de teamă că fiică-mea vede cuvinte obscene.

Asta numesc eu aversiune fată de risc

(SDL)

Zilele trecute eram cu economistul și prietenul meu John List într-o casă de pariuri din Las Vegas. Pentru că trăim amândoi în Chicago și copiii noștri joacă baseball, ne-am gândit să pariem niște bănuți pe Chicago White Sox. Era un bun prilej să fim alături de White Sox și să ne îndemnăm copiii să deschidă ziarul de dimineață, pentru a verifica dacă a câștigat echipa noastră.

Nu aveam nicio informație în plus despre White Sox, nicio informație din interior. Pur și simplu era vorba despre valoarea de consum.

Dacă ne-ar fi oferit un rămășag echitabil la casa de pariuri, adică echivalentul unei șanse de 50%, ca la șansa cap/pajură când dai cu banul, am fi pariat mult, întrucât nu avem aversiune la risc. Aș spune că am fi pariat cel puțin io ooo de dolari, poate și mai mult.

Dar, desigur, casele de pariuri nu oferă pariuri echitabile. Pentru pariul de care eram noi interesați - câte meciuri ar câștiga White Sox într-un sezon obișnuit -, casa de pariuri taxa un procent de 8% sau un comision. La acest preț, ne-am hotărât să pariem 2 500 de dolari. Opt procente din 2 500 de dolari înseamnă 200 de dolari, deci, în esență, noi eram dispuși să plătim casei de pariuri 200 de dolari pentru a ne plasa pariul.

Așa că ne-am îndreptat spre ghișeu și am spus că dorim să pariem 2 500 de dolari pe White Sox că va câștiga mai mult de 84,5 meciuri în acest an.

Doamna din spatele tejghelei ne-a spus că pariul maxim pe care îl putem plasa este de 300 de dolari.

Poftim?!

Am întrebat-o de ce și a chemat un manager care ne-a explicat motivul: cazinoul „nu ar dori să-și asume prea multe riscuri pentru astfel de pariuri“.

Cazionul face parte din Caesars Entertainment, cea mai mare companie de cazinouri din lume, cu un profit anual de aproape 10

miliarde de dolari. Și nu vor să îi plătim cu 200 de dolari pentru a da cu banul cu o miză de 2 500 de dolari?

Mai lipsește ca următorul lucru e să mă anunțe cazinoul că nu pot pune 2 500 de dolari pe „negru“ la masa de ruletă. în esență, este același joc de noroc precum pariul nostru cu White Sox - o aruncare cu moneda în care cazionul are șanse mai mult decât echitabile.

Este cam ciudat felul ăsta de a conduce o afacere. Cu atât mai uimitor cu cât Caesars este administrat de un economist, Gary Loveman, care a schimbat multe aspecte operaționale ale companiei apelând la studii economice serioase.

Dacă nu aș fi economist, a conduce o casă de pariuri ar fi o slujbă bunicică. Mă întreb dacă Caesars acceptă CV-uri.

Patru motive pentru care atacul SUA asupra pokerului pe internet este o eroare

(SDL)

Guvernul SUA a închis recent trei site-uri importante de poker pe internet.'4 Mai jos sunt patru motive pentru care această acțiune nu are niciun sens:

> 1. *Interdicțiile care vizează pedepsirea furnizorilor sunt extrem de ineficiente. Interzicerea pokerului pe internet nu face excepție.*

Când există o cerere din partea consumatorilor pentru un bun sau un serviciu, este extrem de dificil să rezolvi problema prin pedepsirea guvernamentală a furnizorilor. Drogurile ilegale sunt pilduitoare. Americanii vor cocaină, în ultimii patruzeci de ani, în „Războiul împotriva Drogurilor”, am alocat resurse enorme pentru a da de urma distribuitorilor de droguri. (în ciuda opiniei publice, pedepsirea consumatorilor de droguri a fost relativ redusă; după estimările mele, 95% din timpul de detenție aparține vânzătorilor de droguri, nu utilizatorilor.) Cu precădere când cererea pentru un bun este

inelastică, a zdrobi oferta este ineficient. Hăituirea furnizorilor existenti nu face decât să atragă nou-veniți pe piață, gata să preia cererea existentă. De unde știu că asaltul SUA asupra site-urilor de poker pe internet este ineficient? în 30 de minute de la închiderea contului meu pe Full Tilt Poker, una dintre cele mai mari companii afectate, am putut să creez un nou cont pe un site mai mic de poker, depozitând fără vreun impediment suma de 500 de dolari din contul de credit.

> 2. *în comparație cu profitul consumatorului generat de poke-rul online, pierderile asociate sunt mici. Intervențiile guvernamentale ar trebui să vizeze exact opusul.*

Americanilor le place pokerul la nebunie. Americanii plătesc miliarde de dolari anual, pentru a putea juca poker online. Nu cred că exagerez estimând că mai mult de cinci milioane de americani au jucat poker cel puțin o dată. Jucătorii profesioniști de poker sunt faimoși. Jucătorul obișnuit de poker nu prejudiciază pe nimeni, este precum un spectator la cinema sau precum un fan al sportului. Există, desigur, și dependenți; depedența impune costuri asupra celorlalți. Dată fiind natura pokerului online, cu limite ușor de impus asupra banilor care pot fi retrași într-o anumită perioadă, avem, în esență, un mediu în care conduita dependentă este mult mai ușor de reglementat decât în cazinouri.

> 3. *Dintr-o perspectivă morală, este inconsistent pentru guvern să tolereze și să profite de pe urma pokerului, pe de o parte, și să aducă sub incidența penală furnizorii privați de poker pe internet, pe de alta.*

Ar fi fost de înțeles dacă, din motive cu care nu sunt de acord, guvernul ar fi adoptat o poziție consistentă împotriva tuturor jocurilor de noroc. Dar guvernele sunt beneficiari enormi ai veniturilor din jocuri de noroc, atât prin loterii, cât și prin sancționarea cazinourilor. Așadar, nu există un temei moral constrângător pe această temă. în mod cert, privesc cu simpatie dorința guvernului de a stoarce taxele pe venit din activitățile asociate jocurilor de noroc. însă metoda corectă de a face acest lucru nu constă în interzicerea lor, ci în

setarea unui cadru de reglementare în care guvernele își asumă partea lor de responsabilitate. Acest tip de sistem este mai eficient decât abordarea prezentă, pentru toate părțile implicate.

4. *Chiar pornind de la legile guvernului, s-ar părea că pokerul Online ar trebui să fie, dincolo de orice rezerve, legal.*

Deși opinia mea este că logica din spatele Unlawful Internet Gambling Enforcement Act, care reglemenetează pariurile online, este profund greșită, ea rămâne legea în vigoare. Potrivit UIGEA, jocurile bazate pe aptitudini sunt exceptate de la lege, aceasta aplicându-se doar jocurilor bazate pe șansă. Astfel, dacă pokerul online este legal, totul se reduce la interpretarea instanței privind ideea că pokerul este sau nu preponderent un joc de îndemânare. Dacă ați jucat vreodată poker, pare de la sine înțeles că este un joc de îndemânare. Dacă este nevoie de dovezi suplimentare, am co-redactat un articol cu Tom Miles, profesor la Universitatea de Drept din Chicago, numit „Rolul aptitudinilor în comparație cu norocul la jocul de poker".[15] El folosește date de la campionatul de poker din 2010, pentru a confirma ceea ce este evident.

Costul fricii de străini

(SJD)

Ce au în comun Bruce Pardo si Atif Irfan?

Dacă nu cunoașteți aceste nume, voi reformula:

Ce are în comun tipul alb îmbrăcat în Moș Crăciun, care și-a ucis fosta soție și familia ei (apoi sinucigându-se), cu tipul musulman aruncat din zborul AirTran, fiind suspect de terorism?

Răspunsul este că intențiile ambilor au fost greșit înțelese. Cel care trebuia să fie înfricoșător pentru cei care-1 cunoșteau nu a părut deloc așa; s-a dovedit că cel care a băgat groaza în oamenii care nu-1 cunoșteau era inofensiv.

Așa cum veți vedea mai jos, aici avem un tipar comun. Dar, înainte de a continua, trebuie să derulăm puțin filmul înapoi.

Pardo era un tip bisericos pe care nimeni nu l-ar fi bănuit ca un maniac ucigaș. „El este o cu totul altă persoană față de ceea ce auziți și vedeți la știri că a făcut“, a spus un prieten de familie. „Sunt șocat, fără doar și poate. Sunt șocat. Nu pot să cred că este același tip.“

Irfan, născut în Detroit, este un avocat specializat în taxe, care trăiește cu familia în Alexandria, Virginia. Zbura de la Washington, D.C., spre Florida cu mai mulți membri ai familiei sale, pentru o perioadă de reculegere religioasă. S-a relatat că el și fratele său discutau despre locurile cele mai „sigure“ din avion. „ Alți oameni i-au auzit, i-au înțeles greșit“, a povestit purtătorul de cuvânt al AirTran pentru *The Washington Post.*[16] „A fost o întâmplare că acești oameni aparțin confesiunii musulmane și că au un aspect specific. Conflictul s-a întețit, a scăpat de sub control, iar toată lumea și-a luat măsuri de siguranță/* Aceste „măsuri" au însemnat îndepărtarea întregii familii Irfan din avion și chemarea FBI-ului pentru a-i interoga. Au fost imediat declarați ne-teroriști de FBI, însă AirTran tot nu i-a mai dus în Florida.

Așadar, cine v-ar inspira mai multă teamă: o familie musulmană americană despre care nu știi nimic sau tipul de la biserica dumneavoastră care a trecut printr-un divorț?

Așa cum am mai scris, majoritatea oamenilor nu se pricep deloc la evaluat riscuri. Ei au tendința să supraestimeze riscul unor evenimente dramatice și improbabile în dauna unor evenimente obișnuite și plicticoase (dar la fel de periculoase). O persoană se poate teme de un atac terorist sau de boala vacii nebune mai mult decât orice pe lume, în vreme ce ar fi mai indicat să se teamă de un atac de cord (și să se îngrijească) sau de salmonella (și să spele atent tocătorul).

De ce ne temem mai mult de necunoscut decât de cunoscut? Aceasta este o întrebare prea generală ca să pot răspunde aici (nu

știu dacă sunt competent), dar există o legătură, probabil, cu euristica - intuițiile directe -, pe care creierele noastre le folosesc la rezolvarea problemelor, și cu faptul că aceste euristici se bazează pe informații deja stocate în memoria noastră.

Și ce stocăm? Anomalii - evenimentele rare, mari, de tipul „lebedelor negre", care sunt atât de dramatice, atât de imprevizibile și, poate, cu un impact atât de mare asupra lumii, încât ele se impregnează în memoria noastră și ne păcălesc să le considerăm obișnuite sau, cel puțin, probabile, deși ele sunt extraordinar de rare.

Se corelează astfel cu povestea lui Bruce Pardo și Atif Irfan. Oamenii care nu se temeau de Pardo erau prietenii și rudele acestuia. Oamenii care se temeau de Irfan erau străini. Toată lumea a înțeles pe dos. în general, noi ne temem mai mult de străini decât ar fi cazul. Alte câteva argumente merită atenția:

1. în SUA, raportul victimelor unor crime care cunoșteau atacatorii fată de victimele ucise de străini
> ***9***

este de aproximativ 3 la 1.

2. 64% dintre femeile violate cunoșteau atacatorii;

61% dintre femeile victime ale tâlhăriei cunoșteau atacatorii. (Pe de altă parte, bărbații sunt mai expuși atacului unui străin.)

Ce putem spune despre răpirea copiilor? Nu este crima clasică înfăptuită de străini? Un articol din 2007, în *Slate,* explică faptul că, într-un an, „au fost 203 900 de răpiri de către familie, 58 200 erau răpiri de non-membri ai familiei și doar 115 erau «răpiri obișnuite», definite într-un studiu ca «privare de libertate comisă de o cunoștință vagă sau de un străin, prin care un copil este reținut peste noapte, transportat la o distanță de minimum 75 km, sechestrat pentru o recompensă sau răpit cu intenția de a păstra copilul permanent ori cu scopul de a-1 ucide»“.[17]

Așadar, data viitoare când creierul dumneavoastră activează frica de străini, încercați să vă păstrați calmul. Nu pentru că ar trebui, în schimb, să vă temeți de apropiați sau de familie, exceptând cazul, desigur, în care sunteți prieten cu un tip pe nume Bernie Madoff. Să nu uităm că frauda cea mai mare a tuturor timpurilor a fost, mai întâi de toate, săvârșită între prieteni. Și, cu astfel de prieteni, cine mai are nevoie de străini?

6

Nu te străduiesti suficient dacă nu trișezi /



„Nu știm dacă a trișa ține sau nu de natura umană", scriam în primul capitol din *Freakonomics,* „dar este oînclinație notabilă în orice întreprindere umană. A trișa este actul economic primordial: a obține mai mult folosind mai puțin". Titlul era „Ce au în comun profesorii și luptătorii de sumo?". în cei zece ani care s-au scurs, nu au lipsit dovezile suplimentare pentru această idee.

A trișa pentru a fi cool

(SJD)

Suntem prea cinici?

Eu nu cred, dar alții sunt de altă părere. Auzim tot timpul de la cititorii noștri că este rușinos să atragem atenția asupra înșelăciunii, șmecheriilor și trișării practicate de luptătorii de sumo, de profesori,

de plătitorii de taxe și de amatorii de întâlniri virtuale. Aș putea replica: „Bine, dar am pus reflectoarele și pe oamenii care nu trișează, de pildă funcționarii de birou care strâng bani într-o «cutie a onestității» pentru a-și plăti cornurile".[1]

Ideea de bază este că nu putem spune că oamenii pot fi împărțiți în buni și răi, trișori și ne-trișori. Ideea este că oamenii se comportă în funcție de alinierea stimulentelor, într-o situație dată.

Astfel, mi s-a părut interesantă lectura unui articol de Farhad Manjoo, apărut în *Salon,* despre un concurs organizat de FishbowIDC, pentru a decide care sunt cei mai cool oameni de presă din Washington.[2] Manjoo a fost de acord că perechea câștigătoare era într-adevăr atractivă, dar a relatat și faptul că în spatele premiului s-a aflat un aranjament de culise.

(Câștigătorii) Capps și Andrews au recunoscut că au câștigat exclusiv datorită prietenilor din Online, la a căror recomandare explicită - admit amândoi - au construit softuri automatizate care au votat de mii de ori pentru fiecare dintre ei. Acestea au fost încărcate pe Unfogged, un blog de umor excentric și un site de discuții popularîn cercurile din Washington, D.C., la câteva zile după deschiderea votului. Dacă descărcai și rulai softul, computerul tău începea să trimită voturi pentru Capps și Andrews mai repede decât i-a aranjat Diebold ploile lui George W. Bush'.

Ceea ce mă duce cu gândul la:

1. Nu este necesar ca mizele să fie mari, pentru ca oamenii să trișeze.

2. Când nu există nicio pedeapsă pentru trișare este al naibii de tentant.

3. Am fost acuzați că am măsluit câteva voturi, deși nu era niciun soft implicat (după cunoștința noastră).[3]

4. îmi spune cineva cum iau legătura cu băieții lui Diebold care ar fi putut măslui computerele? Ar fi haios să vorbim cu ei!

* Aluzie la suspiciunile de fraudă electorală la alegerile din 2004, care a implicat mașinile eletronice de votat ale firmei Diebold Election System, aparținând lui Walden W O'Dell, un simpatizant republican, și posibile distorsiuni ale preferințelor electorale exprimate (n.t.).

De ce mințim? Pericolele minciunii față de sine (SJD)

Mereu m-a uimit capacitatea oamenilor de a minți ușor și meschin.

Ați ajuns să discutați vreodată despre o anumită carte, de pildă, și ați fost tentați să spuneți că ați citit-o, deși nu era adevărat?

Presupun că răspunsul este afirmativ. Dar de ce s-ar osteni cineva să mintă în situații cu o miză atât de mică?

Minciuna legată de carte este ceea ce s-ar numi o minciună de reputație: ești preocupat de ceea ce cred alții despre tine. Dintre multele motive pentru care oamenii mint, minciuna de reputație mi s-a părut cea mai interesantă, spre deosebire de minciuna pentru a obține un avantaj, pentru a evita o încurcătură, pentru a scăpa de o obligație etc.

Un nou studiu de Cesar Martinelli și Susan W. Parker, numit „Deception and Misreporting in a Social Program[0], oferă câteva observații uimitoare despre minciunile de reputație.[4] Studiul folosește un site de date extrem de bogat al unui program mexican despre bunăstare numit Oportunidades. El înregistrează bunurile dintr-o gospodărie declarate de oameni când depun actele pentru un program de asistență socială și bunurile deținute în realitate de aceste gospodării, odată ce aplicantul a fost acceptat. Martinelli și Parker au folosit informațiile din peste 100 ooo de dosare, respectiv cam 10% dintre beneficiarii din anul 2002.

S-a dovedit că mulți oameni au omis să declare anumite bunuri, despre care credeau că sunt condiții de excludere de la beneficiile programului. Mai jos se află o listă de bunuri nedeclarate, urmate de procentul de beneficiari care dețin acel obiect, dar care au spus că nu îl au în proprietate:

Mașină (83%)

Camion (82%)

Video recorder (80%)

Satelit TV (74%)

Boiler pe gaze (73%)

Telefon (73%)

Mașină de spălat (53%)

Nu este nimic de mirare: te poți aștepta ca oamenii să mintă, pentru a obține un avantaj precum beneficiile unui program social. Dar surpriza abia acum urmează. Mai departe avem o listă de obiecte declarate suplimentar, adică obiecte declarate de beneficiari, dar care, în realitate, lipsesc din gospodăriile lor (la fel, urmate de procente):

Toaletă (39%)

Apă curentă (32%)

Aragaz (29%)

Pardoseală (25%)

Frigider (12%)

Așadar, patru din zece candidați fără toaletă au afirmat că dețin o toaletă. De ce?

Martinelli și Parker pun minciuna pe seama jenei, foarte direct. Oameni extrem de săraci erau, la prima vedere, îngrijorați să admită în fața unui asistent social că trăiau fără toaletă, fără apă curentă sau chiar fără dușumea. Nu îmi pot imagina o minciună mai surprinzătoare de protejare a reputației.

Trebuie subliniat și faptul că stimulentele de a intra în programul Oportunidades sunt extrem de motivante, deoarece sumele primite reprezintă, în medie, cam 25% din cheltuielile unei gospodării. Mai mult, sancțiunea pentru nedeclarare nu era mare: mulți candidați care au omis să declare antena satelit pentru TV sau camionul nu au fost scoși din program. S-ar putea obiecta că sancțiunea pentru declararea unor bunuri absente ar fi mai mare, întrucât ar fi însemnat eliminarea de la bun început din lista beneficiarilor-ceea ce face declararea mincinoasă a unor bunuri să fie mai costisitoare.

Studiul lui Martinelli și Parker poate avea implicații mai extinse nu doar pentru programele împotriva sărăciei, ci pentru orice tip de proiect unde datele sunt sub-raportate. Să ne gândim la un chestionar obișnuit despre folosirea drogurilor, comportamentul sexual, igiena personală, preferințele de vot, conduita ecologică etc. Am scris, la un moment dat, despre lipsa igienii mâinilor din spitale*:

într-un studiu medical australian, 73% dintre doctori au declarat că se spală pe mâini, în vreme ce rata reală, sub observație, a fost de 9%.

Am mai scris despre amatorii de întâlniri online care sunt predispuși, cel mai probabil, să mintă la întrebarea delicată privind intenția de vot, mai ales când intră în discuție și tema rasei.[6]

Dar, indiferent de cât de des menționăm noi sau alții pericolele raportării de date despre propria persoană, lucrarea lui Martinelli și Parker încadrează subiectul pe o fundație solidă. Studiul oferă atât o remarcabilă intuiție despre motivele minciunii, cât și un avertisment echilibrat, pentru a trata cu suspiciune datele obținute prin autoraportare - cel puțin până când oamenii de știință vor avea

instrumentele care să ne permită să intrăm în mintea cuiva și să vedem ce se întâmplă cu adevărat acolo.

Cum să trișăm sistemul feroviar din Mumbai

(SJD)

Un blogger, Ganesh Kulkarni, a descoperit că trenurile pentru navetiști din Mumbai deservesc zilnic șase milioane de pasageri, dar nu există un sistem prin care să se poată verifica biletele tuturor călătorilor.7 în schimb, scrie Kulkarni, controlorii execută verificări aleatorii de bilete. Acest lucru a generat o formă de trișare numită, elegant, „călătoria fără bilet". Deși nu se întâmplă des ca blatiștii să fie prinși călătorind fără bilet, amenda este usturătoare. Astfel, scrie Kulkarni, un călător isteț a conceput un sistem de asigurare care permite blatiștilor prinși în fapt să plătească mai puțin din acest cost.

Regulile sunt astea. Plătești 500 de rupii (cam 11 dolari) pentru a te alătura unei organizații de blatiști. Dacă ești prins călătorind fără bilet, plătești amenda și predai chitanța organizației, care îți remite 100% din amendă.

Nu ar fi minunat ca toți membrii unei societăți să fie la fel de inventivi precum trișorii?

De ce Poșta livrează corespondența fără timbru?

(SDL)

Dacă aș fi fost întrebat acum o săptămână, aș fi afirmat, sigur pe mine, că oficiul poștal nu va expedia un plic care nu are timbru.

Fiică-mea a primit o scrisoare prin poștă, zilele trecute. în locul unde trebuia să fie timbrul, expeditorul scrisese: „Exceptat de la timbru: Tentativă pentru Cartea Guiness a Recordurilor Mondiale".

Plicul conținea o singură filă, cu descrierea unei încercări de a stabili recordul pentru cea mai lungă serie de scrisori, alături de instrucțiuni

de a trimite scrisoarea la șapte prieteni. Scrisoarea mai spunea că, în cazul întreruperii lanțului de corespondență, Poșta, cu rol de monitorizare a tentativei de a stabili recordul, ar ști că noi suntem ipochimenii care au ruinat munca atâtor oameni implicați încă din 1991 în acea corespondență!

Un calcul simplu de aritmetică al corespondenței înfiripate era de natură să confirme că cineva minte.

O corespondență înlănțuită în care fiecare destinatar ar transmite mai departe scrisoarea altor șapte prieteni ar cuprinde imediat toții copiii din lume (șapte la puterea zece înseamnă aproape populația Americii). Am acceptat totuși că este vorba de o scrisoare înlănțuită.

Ceea ce m-a mirat a fost că Poșta înlesnea și facilita acest efort. Părea bizar, dar, în același timp, au creditat încercarea. Poate că acest lucru are legătură cu un nou record mondial.

La o căutare rapidă pe Google, am aflat că Poșta are reglementări împotriva scrisorilor înlănțuite. De fapt, explicația pentru care scrisoarea a ajuns fără timbru este și mai interesantă: mașinile automate de sortat corespondența ratează, după cum se pare, scrisorile fără timbru.

Dacă stai și te gândești, acest lucru are sens: maximizarea profitului impune stabilirea unui cost marginal al unei acțiuni egal cu beneficiul marginal. Dacă aproape toate scrisorile au timbru, atunci beneficiul de a verifica fiecare scrisoare cu o acuratețe de 100% este infinitezimal, deci are sens să expediezi și scrisori netimbrate. (Aceeași regulă se aplică oamenilor care nu plătesc biletele de tren.)

Acum sunt curios cât de permisiv este serviciul poștal. Sunt pe punctul de a pune o scrisoare. Poate nu mai lipesc și timbru -deși cred că formularul cu declarația de avere își găsește oricum drumul către Fisc, timbrat sau netimbrat.

Mentalitate de turmă? Freakonomics, despre călătoria cu autobuzul

(SJD)

Câteva zile pe săptămână o conduc pe fiică-mea la școala medicală din East Side, în Manhattan. Noi locuim în West Side și, de obicei, luăm autobuzul să traversăm orașul. Este ora traficului de vârf. La cea mai apropiată stație de autobuz de apartamentul nostru (să îl numim punctul A) așteaptă cam 40-50 de persoane. Explicația ține de faptul că avem și o stație de metrou chiar aici: mulți oameni iau metroul din nord spre sud, apoi urcă la suprafață, pentru a prinde autobuzul care traversează orașul.

Nu îmi plac, în general, mulțimile (știu: ce caut atunci la New York?) și, mai ales, nu îmi place să îmi fac loc prin mulțime încercând să mă înghesui într-un autobuz cu fiica mea de cinci ani. Dat fiind că suntem atât de mulți cei care așteaptă autobuzul în punctul A, șansa de a te urca în primul autobuz care oprește este cam 30% și cam 80% de a urca în primele două autobuze care opresc la punctul A. Atât este de aglomerat.

Cât despre șansa de a avea și un loc în autobuz, ea este probabil la 10% pentru fiecare primele două autobuze sosite în punctul A. Nu este un drum atât de lung prin oraș, poate 15 minute, dar a sta în aglomerație cu hainele de iarnă, presați ca sardinele, nu pare modul ideal de a începe ziua. Punctul A este atât de aglomerat, încât, atunci când pasagerii din est coboară la punctul A, folosind ușa din spate, o duzină de oameni se îmbulzesc în autobuz pe ușa din spate, ceea ce înseamnă că a) nu plătesc, pentru că taxarea este în față și b) aceștia abuzează de spațiul oamenilor care așteaptă în mod legitim la capătul cozii să urce în autobuz.

Nu demult, am început să mergem puțin spre vest pentru a lua un autobuz dintr-un loc numit punctul B. Acesta este la vreo 230 de metri de punctul A, așadar 230 de metri mai departe de destinația noastră. Dar în punctul B, unde nu există stație de metrou, cozile sunt semnificativ mai mici, iar autobuzele, mai puțin aglomerate. în punctul B, șansa de a ne urca în primul autobuz este de 90% și cam 40% să ne așezăm pe scaune. Pentru mine, diferențele compensează efortul și timpul de a străbate 230 de metri.

Odată ce am găsit această soluție, nu am mai luat autobuzul din punctul A. Avem și locuri pe scaun; putem asculta muzică pe iPod împreună (ne place Lily Allen și nu-mi bat prea tare capul cu anumite expresii, din moment ce Anya nu deslușește mai nimic din accentul britanic al lui Lily); nu ajungem la destinație căleați în picioare.

Dar nu înțeleg de ce atât de mulți pasageri de la punctul A nu fac la fel ca noi. Condițiile la punctul A sunt vizibil proaste și toți pot remarca asta în fiecare zi petrecută în punctul A. Condițiile de la punctul B sunt evident mai bune, pentru că a) punctul B este destul de aproape pentru a fi zărit cu ochiul liber și b) autobuzele care ajung de la punctul B în punctul A au deseori suficient spațiu pentru primii 10-20 de pasageri care urcă în punctul A.

Eu sunt mulțumit că nu mulți oameni de la punctul A folosesc punctul B (ceea ce m-ar determina să urc la punctul C), dar nu înțeleg de ce. M-am gândit la câteva posibilități:

> 1. A merge 230 de metri rentează pentru a îmbunătăți o experiență scurtă, dar execrabilă.
>
> 2. Pasagerii de la punctul A, abia ieșiți de la metrou, sunt prea demoralizați și nu își pot aduna forțele pentru a îmbunătăți condițiile în care fac naveta.
>
> 3. Poate că pasagerii de la punctul A pur și simplu nu se gândesc că există și un punct B sau care sunt condițiile de acolo.
>
> 4. Există o turmă la punctul A; oamenii ar putea spune că le displace să facă parte dintr-o turmă, dar, psihologic, ea le aduce confort; ei se predau mentalității de turmă și merg împreună cu ea fără să-și dea seama - pentru că toți fac acest lucru, nu este altă cale de urmat.

Eu sunt convins că toate cele patru idei pot fi mai mult sau mai puțin valide și, desigur, pot fi identificate și alte argumente. însă, dacă ar fi să stabilesc podiumul, aș spune că numărul patru este câștigător:

mentalitatea de turmă. Cu cât studiem mai mult științele sociale, cu atât mai limpede devine faptul că oamenii care își prețuiesc independența sunt, în esență, atrași de comportamentul de turmă în aproape toate aspectele vieții. Vestea bună este că, odată lămurit acest lucru, se poate exploata această mentalitate de turmă spre propriul beneficiu (precum accesul la autobuz) sau pentru binele public, precum apelul la presiunea prietenilor și cunoscuților pentru a crește ratele de vaccinare.

Un experiment cu memorii false

(SJD)

De ce există atât de multe jurnale false în lume? Cel mai recent este *Loveand Consequences* de Margaret Seltzer. (Pagina de prezentare pe Amazon nu mai există, aș fi dat un link către site.)

Dacă ați scrie un jurnal care ar conține, să zicem, 60% adevăr, l-ați prezenta ca pe un jurnal sau ca pe un roman? Dacă ați fi editorul unui jurnal despre care credeți că este 90% adevărat, l-ați publica precum un jurnal sau precum un roman?

Sau, poate, o întrebare mai bună este: Care sunt avantajele de a publica o astfel de carte ca un jurnal în loc de roman? Răspunsuri posibile:

1. O poveste adevărată se bucură de o mai mare receptare mass-media decât un roman biografic.

2. O poveste adevărată generează mai mult tumult, inclusiv vânzări pentru ecranizare, oportunități de lectură etc.

3. Cititorul este implicat în poveste la un nivel mai visceral, când o carte este un jurnal, și nu o poveste ficțională.

De fiecare dată când un jurnal este dat în vileag ca fiind fals, lumea spune: „Dacă era o poveste atât de bună, de ce nu au publicat-o pur și simplu ca pe un roman?*[1]. Dar mie mi se pare că motivele

enunțate mai sus, poate și altele, constituie stimulente pentru autori, editori și alții, pentru a prefera jurnalul în dauna romanului.

Pornind de la punctul trei, în urma unei lecturi recente, care arăta că o pilulă placebo scumpă funcționa mai bine decât o pastilă placebo mai ieftină, m-am gândit la un experiment de roman/un jurnal amuzant. Ce trebuie să faci:

Iei un manuscris nepublicat care spune o poveste intensă și sfâșietoare la persoana întâi. Ceva în genul lui *A Million Little Pieces* sau *Love and Consequences.* Aduni la un loc un grup de 100 de voluntari pe care îi împărți aleatoriu în două. Oferi unui grup de 50 de oameni o copie a manuscrisului cu o scrisoare atașată care descrie jurnalul pe care îl vor citi. O altă copie o oferi celuilalt grup de 50 de oameni cu o scrisoare atașată în care descrii romanul pe care îl vor citi. în fiecare caz, concepi și atașezi un chestionar lung despre reacțiile cititorului la carte. Aștepți, îi lași să citească și apoi pui rezultatele la un loc. Oare cu adevărat „jurnalul" este mai bun decât „romanul"?

Cea mai recentă medalie pe podiumul trișorilor

(5DL)

Dacă te preocupă subiectul trișării, nu poți să nu apreciezi planul folosit săptămâna trecută de jucătorul britanic de rugby Tom Williams.

La fotbal și la rugby există o regulă care interzice întoarcerea pe teren a unui jucător, odată ce s-a făcut schimbarea. Excepția de la regulă sunt „rănile sângerânde", caz în care jucătorul așteaptă pe tușă până la oprirea sângerării și apoi se poate întoarce pe terenul de joc.

Tom Williams a suferit o astfel de accidentare într-un moment critic dintr-un meci recent. Nu știu mare lucru despre rugby, dar echipa lui era condusă cu un punct și au puțini experți în șuturi executate de pe partea laterală, fiind momentul potrivit pentru el să reintre pe teren și

să încerce o lovitură care ar fi readus echipa lui Williams, the Harlequins, în avantaj.

Necazul a început când Williams a părăsit terenul puțin prea vesel, dat fiind șuvoiul de sânge care îi curgea din gură. Cineva ar putea asocia lucrul ăsta cu condiția de rugbist, dar și jucătorii de rugby se înfurie când sunt loviți în gură. Acest lucru a dus la o investigație. Televiziunile au arătat, în cele din urmă, că Williams a scos o capsulă de sânge fals din șosete și a mușcat-o pentru a produce o rană falsă.

O idee briliantă, însă, din păcate, Williams a fost suspendat la final și înlocuitorul lui a ratat lovitura, astfel că Harlequins au pierdut meciul la diferență de un singur punct.

Este bine să trișezi în sport?

(SJD)

Citeam zilele trecute paginile de sport din *Times* și mă gândeam la întrebarea asta. înțeleg că suntem în pauza dintre sezoane. Super Bowl s-a încheiat, meciurile de baseball nu au început, NBA a încetinit motoarele în lungul sezon de iarnă și nu-mi prea pasă de NHL, întrucât nu sunt fan hochei.

Nu este, evident, momentul de vârf al anului pentru sporturile profesioniste. Totuși: este uimitor cât de multe articole despre sport nu au nicio legătură cu sportul, ci cu trișările de la meciuri. Andy Pettitte își cere iertare colegilor de la Yankees și fanilor pentru că a folosit HGH și ne spune că relația de prietenie cu Roger Clemens este încordată... Clemens se retrage de la un eveniment ESPN ca să nu fie „distras"... sunt articole despre testele de dopaj pentru Alex Rodriguez, Miguel Tejada și Eric Gagne.

Și astea doar în paginile de baseball! Apoi, că Belichick a negat că înregistra antrenamentele adversarilor și nesfârșita poveste cu cicliști dopați. Există și câteva articole despre NBA (nimic despre pariurile arbitrilor) și fotbal (nimic recent despre aranjarea

meciurilor), dar, în linii mari, secțiunea de sport din fiecare dimineață aduce mai degrabă a secțiune de trișat.

Totuși, poate asta ne și place. Oricât am spune că ne plac sporturile de dragul sportului, poate că a trișa face parte din atracție, fiind o prelungire firească a sportului, pe care oamenii o condamnă din punct de vedere moral și, în secret, o îmbrățișează pentru că este elementul cel mai excitant. Oare toată dezbaterea despre a trișa ca factor ce „distruge integritatea jocului" nu este defel adevărată? Poate că trișarea adaugă un plus de atractivitate - un element de tip șoarecele-și-pisica, un mister din poveștile cu detectivi - care întregește sportul? Sau poate că trișarea este o altă fațetă a dorinței de a câștiga cu orice preț, care motivează sportivii mari să fie la înălțime? Cum spune faimoasa zicală din sport: „Dacă nu trișezi, poate nu te străduiești suficient".

De asemenea, ne place să îi aplaudăm pe sportivii care și-au recunoscut practicile. Pettitte, de pildă, a avut parte de o primire de erou când a vorbit despre greșelile lui cu HGH; Clemens, în schimb, cu negările lui repetate, pare să se compromită ca fiind iresponsabil. La fel cum conceptul teologic de renaștere este atât de puternic și la fel cum după o iarnă aspră urinează o primăvară persistentă, mă întreb dacă nu cumva interesul nostru pentru sport izvorăște neîncetat nu în ciuda scandalurilor de trișare, ci datorită acestora.

Ar trebui să permitem dopajul în Turul Franței?

(SJD)

întrucât că aproape fiecare ciclist de la Turul Franței a fost tăbăcit pentru dopaj, nu este timpul să reconsiderăm radical subiectul dopajului?

Nu este timpul, oare, să punem pe masă o listă de proceduri și substanțe care accelerează performanța, să le impunem cicliștilor să poarte întreaga responsabilitate pentru orice vătămare fizică sau emoțională pe care aceste substanțe și proceduri o pot cauza pe termen lung și să dăm frâu liber tuturor să concureze într-un mediu

relativ stabil, fără a fi nevoiți să condamnăm public campionul la fiecare trei zile?

Dacă bicicliștii se dopează deja, de ce ar trebui să ne îngrijorăm de sănătatea lor? Dacă sportul este atât de grav compromis, de ce să pretindem că nu a fost așa? La urma urmei, dopajul în Turul Franței nu este nou. Potrivit MSNBC, ciclismul a introdus dopajul în lumea sportului:

Istoria dopării moderne a început cu frenezia ciclismului din 1890 și cursele de șase zile, care țineau de luni dimineața până duminică noaptea. în cafeaua neagră a cicliștilor erau adăugate extra-cafeină, mentă, cocaină și stricnină. Ceaiul se bea cu coniac. Cicliștilor li se dădea nitroglicerină, pentru a le ușura respirația după sprinturi. Era o afacere periculoasă, pentru că aceste substanțe erau distribuite fără nicio supraveghere medicală.

Cum ar trebui să combatem steroizii?

(5DL)

Aaron Zelinsky, student la Yale Law School, a propus un strategie interesantă anti-steroizi, în trei etape, pentru Prima Ligă de Baseball[8]:

1. Un laborator independent care conservă mostre de urină și sânge de la toți jucătorii și testarea acestor mostre la fiecare zece, douăzeci și treizeci de ani mai târziu, folosind tehnologia cea mai avansată.

2. Salariile jucătorilor sunt plătite într-un interval de treizeci de ani.

3. Salariul restant al unui jucător să fie total anulat dacă un test de dopaj se întoarce cu verdictul pozitiv.

Nu sunt convins de punctele 2 și 3, dar prima condiție este esențială pentru orice efort de a combate substanțele ilegale care cresc

performanța. Stimularea performanței are loc prin mijlocirea unui set de tehnici care nu pot fi detectate folosind tehnologia actuală. Astfel că, prin definiție, cei mai sofisticați sportivi care se dopează scapă filtrelor, mai puțin în cazul în care comit vreo greșeală sau au ghinion.

Amenințarea unei tehnologii de testare îmbunătățite este cea mai puternică armă disponibilă în această bătălie, întrucât utilizatorul nu poate ști, în mod cert, dacă dopajul folosit astăzi nu va fi simplu de detectat peste zece ani. Testarea retrospectivă a unor mostre aparținând lui Lance Amstrong indică faptul că a folosit EPO, care nu era detectabilă în trecut. Circumstanțele acestui test erau destul de nebuloase (identificarea mostrei lui Amstrong s-a făcut indirect și nu este limpede de ce nu au fost testate probele de la bun început), astfel încât campionul Turului Franței nu ar fi suportat consecințele normale dacă politica standard ar fi fost testarea formală la intervale mai scurte.

Această politică va inhiba sportivii superstaruri, care au cel mai mult de pierdut dacă moștenirea lor pe termen lung este pătată. Doparea superstarurilor este, foarte probabil, principala îngrijorare a fanilor.

Zelinsky a oferit și un criteriu cu ajutorul căruia putem vedea dacă în Prima Ligă de Baseball sau în orice alt sport se iau în serios eforturile de a combate efectele stimulentelor de performanță: dacă Liga adoptă politica de conservare a sângelui și urinei pentru testare viitoare, este serioasă. Altminteri, nu.

Cum să nu trișezi

(SDL)

Să presupunem că descoperi o lampă veche și, după ce o freci, apare un duh care îți îndeplinește o dorință. Ești lacom și lipsit de onestitate, așa că îți dorești să poți vedea cărțile tuturor celorlalți când joci poker online. Spiritul îți îndeplinește dorința.

Care este pasul următor?

Dacă ești complet idiot, procedezi întocmai cum alți trișori de pe site-ul Absolute Poker par să fi făcut recent. Alegi jocurile cu miză foarte mare și joci fiecare mână ca și cum ai cunoaște toate cărțile celorlalți jucători. Și-au pus cărțile pe masă în situații când jucătorilor normali nu le-ar fi trecut prin minte strategia asta și au ridicat mizele cu mâini pe care le-ai fi considerat pierzătoare, dacă nu ai fi știut și cărțile adversarilor. Au câștigat bani de 100 de ori mai repede decât s-ar fi așteptat, în mod rezonabil, orice alt jucător bun.

Jocul lor a fost atât de anormal, încât au fost descoperiți în doar câteva zile.9

Ce au făcut după asta?

Au jucat și mai mult, mai prost decât orice competitor în istoria pokerului - cu alte cuvinte, au încercat să piardă bani, astfel încât lucrurile să nu fie suspecte. La o mână, jucătorii au pariat când cărțile lor de pe masă erau doi treiari și nu aveau nicio pereche cu masa: nu puteau câștiga în fața niciunei alte mâini.

Nu știu dacă aceste suspiciuni de trișare sunt adevărate, deoarece toate informațiile mele provin de la terți. însă jucătorii de poker pe care i-am consultat cred că este adevărat. Pariez că acești băieți ar fi vrut să o ia de la capăt. Dacă ar fi fost puțin vicleni, ar fi putut folosi șmecheria asta la infinit, câștigând la rate rezonabile. La mizele pe care le jucau, ar fi devenit bogați și aproape nimeni nu s-ar fi prins de schema lor.

(Subliniez că spun aproape nimeni, pentru că, deși nu ar fi fost prinși de acest site, lucrez cu un alt site de poker Online ca să dezvoltăm niște instrumente de prins trișori. Chiar dacă tipii ăștia au fost atenți la detalii, noi tot îi înhățăm.)

CÂTEVA SĂPTĂMÂNI MAI TÂRZIU

Izbucnește scandalul trișatului la Absolute Poker (SDL)

Am publicat recent câteva postări despre speculațiile trișării pe un site de poker Online numit Absolute Poker. Deși erau destul de multe chestiuni dubioase, nu se găsise vreun indiciu al escrocheriei și nu era clar cum au trișat.

O muncă incredibilă de detectivi a unor jucători de poker alături de scurgeri întâmplătoare (?) de date de la Absolute Poker au format un cocktail exploziv care a dus la izbucnirea scandalului.

Relatarea directă poate fi citită pe forumul 2+2 Poker, apoi *Washington Post* a preluat povestea într-un reportaj consistent, dar varianta scurtă este următoarea[10]:

Unii adversari au intrat la bănuieli privind jocurile unui anumit participant. El părea să știe cărțile competitorilor. Jucătorii suspicioși au dat exemple de mâini atât de scandaloase, încât orice jucător serios de poker a fost convins că era vorba despre trișare. Unul dintre jucătorii înșelați a cerut de la Absolute Poker istoria mâinilor din turneu (practica standard pentru site-urile online). în acest caz, Absolute Poker, „din întâmplare", nu a trimis istoria obișnuită a mâinilor, ci un întreg fișier cu tot felul de date private, pe care un site nu le-ar face publice. Fișierul includea cărțile fiecărui jucător, inspecția meselor de joc și adresa IP a fiecărui jucător. (Adaug ghilimele la „din întâmplare**, pentru că greșeala pare o coincidență prea mare, mai ales când veți afla ce a urmat.) Presupun că cineva de la Absolute Poker știa de trișat și cum se realiza și a acționat ca un semnal de alarmă trimițând aceste date. Dacă așa stau lucrurile, sper că persoana care a trimis „întâmplător** fișierele va primi laurii binemeritați.

Apoi, jucătorii de poker au început să analizeze datele, nu cele legate de istoricul mâinilor, ci alte informații mai subtile din fișiere. Ceea ce au remarcat acești jucători-detectivi a fost că, începând cu a treia rundă din turneu, a existat un observator care a monitorizat fiecare mână jucată de trișor. (Pentru cei care nu știu prea multe despre pokerul online, oricine poate fi spectator la un meci de poker, însă, desigur, observatorii nu pot vedea cărțile din mâinile

jucătorilor.) Interesant este că trișorul a renunțat la primele două mâini înainte să apară observatorul, apoi nu a mai renunțat la niciun joc până la flop următoarele douăzeci de minute, apoi a renunțat la mâna dinainte dc flop când un alt jucător avea în mâini o pereche de popi! Tipul ăsta de trișare a continuat tot turneul.

Așa că detectivii noștri și-au îndreptat atenția spre observator. I-au urmărit adresa IP și numele contului pe serverele care găzduiau Absolute Poker și, după toate indiciile, individul părea angajat la Absolute Poker! Dacă este corect până aici, așa aflăm cum s-a trișat: cineva din interiorul site-ului avea acces în timp real la toate cărțile din mână (nu este dificil să credem că există această capacitate) și transmitea mai departe informația unui complice extern.

Pokerul online este un joc de încredere - jucătorii trimit bani la un site cu convingerea că vor juca un meci corect și că site-ul le va trimite câștigurile. Dacă există incertitudine în privința celor două aspecte, nu există niciun motiv temeinic ca un jucător să aleagă site-ul respectiv dintr-o puzderie de site-uri echivalente. Dacă aș conduce Absolute Poker, mi-aș însuși lecțiile de la tentativele recente ale firmelor de a mușamaliza, aș sacrifica trișorii și aș lua măsuri pentru a preveni repetarea evenimentului.

Lecția autentică din aceste evenimente se reduce la următoarele: unii indivizi cam tălâmbi vor găsi portițe să trișeze. Și, cu puțin noroc și acces la date, tipii mai isteți îi vor prinde în fapt.

Actualizare:

Potrivit Washington Post, *Absolute Poker a recunoscut, în cele din urmă, că „a găsit o breșă a softului și derulează cercetări*[11]*.*[11] *La scurt timp după aceea, compania „informează jucătorii că un consultant bine poziționat din birourile din Costa Rica a spart codul și a spionat cărțile jucătorilor... Dar refuză să identifice trișorul și să-l predea autorităților, o mișcare care a înfurie jucătorii". Absolute Poker a fost ulterior amendat de o comisie, dar și-a păstrat licența. între timp, potrivit* Washington Post, *„un nou scandal de trișare a*

izbucnit la un site înrudit cu Absolute Poker, UltimateBet.com". UltiniateBet admite că are și el un trișor intern și că va plăti compensații de șase milioane de dolari - a fost amendat, însă a păstrat licența.

Trișori la taxe sau idioți?

(SJD)

Nici Tom Daschle, nici Nancy Killefer nu se vor alătura administrației Obama. Nominalizările au fost anulate, întrucât nu și-au plătit taxele. Tim Geithner, în schimb, a fost confirmat recent ca ministru al Finanțelor, în pofida fentării taxelor.

Dumnezeule mare! Dacă oameni ca Geithner, Daschle și Killefer nu și-au plătit taxele cum trebuie, ce se poate spune despre Codul Fiscal american?

(Prin „oameni ca ei" înțeleg oameni inteligenți și realizați, care au trecut prin multe evaluări și procese de selecție de-a lungul carierei și, mai presus de toate, au toate motivele să se conformeze regulilor.)

Să ne imaginăm un test:

a. Dacă toți trei înșelau intenționat (și au scăpat până au ajuns la o examinare mai amănunțită), atunci este mult prea ușor să fentezi taxele.

b. Dacă toți trei au făcut într-adevăr erori, atunci Codul Fiscal pur și simplu nu este aplicabil.

c. Dacă intenția de a trișa a făcut pereche cu eroarea pur și simplu, atunci este prea ușor să trișezi și Codul Fiscal nu funcționează.

Aș vota pentru C. Am scris odată un articol despre trișarea taxelor, care includea și pasajul următor[12]:

Primul lucru care trebuie sublinat este că nu Fiscul (IRS) scrie Codul Fiscal. Agenția nu ezită să indice făptașul real: „în Statele Unite, Congresul promulgă legile despre taxe și solicită contribuabililor să se conformeze", spune statutul lor. „Rolul Fiscului (IRS) este să faciliteze procesul de conformare a majorității contribuabililor cu textul legii, asigurându-se că minoritatea care nu se conformează plătește totuși partea ei echitabilă."

Așadar, Fiscul este precum un polițist de sector sau, mai precis, precum cea mai mare flotă de polițiști operativi din lume, care au misiunea de a asigura aplicarea legii scrise de o mână de oameni în numele a câtorva sute de milioane, dintre care mulți consideră aceste legi prea complicate, prea scumpe și injuste.

Poate că valul de stânjeneală stârnit de fentarea taxelor din partea unor persoane publice va avea drept consecință un mod mai chibzuit de abordare a Codului Fiscal, precum Taxa Simplificată pe Profit, promovată de economistul Austan Goolsbee, unul dintre sfătuitorii lui Obama[1]*.

Sigur că oameni ca Daschle nu vor completa un formular de tip Taxa Simplificată pe Profit, dar ideea va permite Fiscului să îi prindă pe evazioniștii taxelor înainte ca audierile de la Senat să le tragă scaunul de sub fund.

Au trișat „cele mai bune școli" din D.C.?

(SDL)

O anchetă din *USA Today* a prezentat dovezi constrângătoare că la școlile din Washington, D.C., elogiate ca modele de succes, grație mediei crescute la teste, profesorii au trișat[14]. Dovada: prea multe corecturi la răspunsurile greșite, transformate apoi în răspunsuri corecte. Numărul lor este atât de mare, încât avem o trișare în masă. Inspectoratele nu se înghesuie să investigheze, nimic surprinzător de fapt, mai ales că profesorii de la școli au fost recompensați cu

bonusuri serioase pentru progresul la teste. Kaya Henderson, inspectoarea din D.C., a solicitat marți o reevaluare[1]*.

Când am scris despre trișare în *Freakonomics,* o investigație condusă împreună cu Brian Jacob, nu am luat în calcul și analiza corecturilor[16]. Am dezvoltat, în schimb, noi instrumente pentru a identifica înșiruiri de răspunsuri improbabile.

Vă puteți întreba de ce nu am luat în calcul și ștersăturile, când lucrul era atât de evident. Răspunsul: spre deosebire de școlile din D.C., cele din Chicago nu au permis accesul la evaluarea testelor. Grupul intern care a notat examenele din

Chicago nu a inspectat cu regularitate ștersăturile; acest lucru s-a efectuat doar când au existat suspiciuni la anumite clase.

O acută criză de spațiu la depozitul din Chicago, unde au fost notate testele, a condus, suspect de convenabil, la distrugerea și aruncarea tuturor testelor, la scurt timp după evaluarea lor.

Unii profesori din D.C. regretă, desigur, că nu a existat aceeași lipsă de spațiu de depozitare și în capitala noastră.

A avea profit de pe urma nesimțirii în trafic

(SDL)

Rareori mai conduc de când m-am mutat mai aproape de locul unde muncesc. Astfel că, de fiecare dată când mă urc la volan, mă izbesc de nesimțirea de pe șosele. Oamenii se dedau la lucruri pe care nu le-ar face altundeva. Claxonează, înjură. Taie coloana. Și este vorba doar despre sora mea. Alți șoferi sunt mult mai răi.

Un motiv evident este că nu îți asumi consecințele prea mult timp. Dacă te strecori în față la filtrul de securitate de la aeroport, petreci ceva timp alături de oamenii pe care i-ai insultat. în mașină, scapi ușor. Când o ștergi de la fața locului, scade și posibilitatea de a fi

bătut fizic, în vreme ce, pe un trotuar, să arăți cuiva degetul mijlociu nu este chiar lipsit de riscuri.

Pe vremea când făceam naveta, exista o intersecție unde nesimțirea nu lipsea niciodată. (Pentru cei care cunosc Chicago, este locul unde Dan Ryan se intersectează cu Eisenhower.) Există două benzi prin care ieși spre autostradă. O bandă merge spre o altă autostradă, cealaltă, spre o stradă de suprafață. Aici se formează cozi lungi de un kilometru de mașini care așteaptă liniștit să vireze spre autostradă și cam 20% dintre șoferi se bagă în față, nepoliticos și ilegal, cu aparenta intenție că se îndreaptă spre strada de la suprafață. Persoanele oneste care așteaptă la coadă întârzie cam cincisprezece minute sau mai mult, din pricina celor care se bagă în față.

Cercetătorii sociali aduc uneori în discuție conceptul de „identitate". El trimite la ideea că un individ are o viziune specifică despre cine este și că se simte groaznic când comite lucruri în dezacord cu acea viziune. Acest lucru determină indivizii să facă lucruri care nu sunt, pe termen scurt, în beneficiul lor. George Akerlof și Rachel Kranton au răspândit această idee în economie. Le-am citit studiile, dar folosesc un sens atât de slab al identității, încât nu am priceput ce vor să spună. Când am realizat că o parte importantă a identității mele era faptul că nu voi tăia coloana pentru a-mi scurta drumul, deși ar fi ușor și părea o nebunie să aștept cincisprezece minute în această linie lungă, abia atunci am înțeles ce vor să spună. Dar, dacă aș fi tăiat coloana, aș fi fost obligat să reconsider ce fel de persoană sunt.

Faptul că nu mă deranjează când șoferul taxiului taie coloana (de fapt, apreciez asta) arată că, probabil, mai este cale lungă până la o morală absolută.

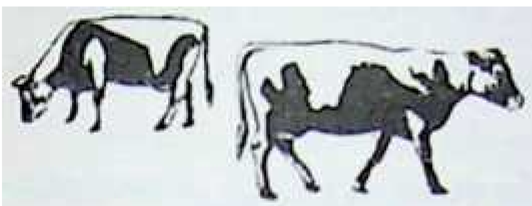
Dar până acum nu am făcut decât o introducere stufoasă la ceea ce doresc să accentuez. Zilele trecute eram în New York și șoferul de taxi a fentat la mustață o lungă coloană de mașini care se îndreptau spre autostradă. Ca de obicei, mi-a plăcut să fiu beneficiarul acestei mici ilegalități. Dar economistul din mine a fost și mai recunoscător

pentru ceea ce a urmat. Un ofițer de poliție stătea în mijlocul șoselei, făcând semn de oprire fiecărei mașini care tăia coloana, unde un al doilea ofițer dădea amenzi una după alta, ca la o linie de producție industrială. După estimarea mea, acești doi ofițeri dădeau cam treizeci de amenzi pe oră la 115 dolari bucata. La rata de 1500 de dolari pe oră de fiecare ofițer (presupunând că amenzile sunt plătite), pățania devine o idee fantastică de a aduce bani orașului. Și îi frige exact pe cei care trebuie. Excesul de viteză nu îi afectează prea tare pe ceilalți, poate doar indirect. Mie mi pare că este mai rezonabil să ai în vedere tocmai conduita de rea credință precum tăiatul coloanelor. Această idee intră destul de bine sub umbrela filosofiei „ferestrelor sparte" a comisarului de poliție Bill Bratton, din New York. Nu sunt sigur că astfel se va reduce, într-un mod semnificativ, numărul trișorilor de pe șosele, deoarece probabilitatea de a fi prins rămâne extrem de redusă. Cu toate acestea, schepsisul acestei idei este că 1) fiecare șofer care respectă regulile simte o mare bucurie când șoferii nesimțiți sunt fripți, 2) este un mod foarte eficient de a taxa comportamentul necivilizat.

Așadar, sfatul meu pentru departamentele de poliție din întreaga țară este să identifice locurile de pe șosele unde se practică aceste mici ilegalități și să înceapă distracția.



O fi bine pentru planetă?



Ridicați mâna, dacă doriți să irosim resursele naturale, să decimăm viața sălbatică și să lăsăm fără suflare cea mai bună planetă! Cum ne așteptam - nu sunt prea multe mâini ridicate.

Așadar, aproape orice idee de a proteja mediul este considerată bună, însă indicatorii cantitativi oferă o perspectivă cu totul diferită.

Sunt afectate speciile în pericol de Endangered Species Act?

(SDL)

John List, colegul meu și co-autorul acestei cărți, este unul dintre cei mai influenți și mai productivi economiști.

A scris o nouă cercetare, alături de Michael Morgolis și Daniel Osgood, a cărei teză paradoxală este că Endangered Species Act, un program menit să protejeze speciile în pericol, ar putea, în realitate, să le vatăme.[1]

De ce? Intuiția principală este că, după primul pas, în care o specie este desemnată ca fiind în pericol, se ia o decizie privind ariile geografice care vor fi considerate habitate critice pentru specii. Se trasează un set preliminar de granițe, în urma unor consultări publice, apoi se decide asupra terenului care va fi protejat. în timp ce au loc aceste dezbateri, se creează o schemă de stimulente puternice, atfel încât actorii privați să dezvolte operațiuni pe terenul despre care ei cred că, în viitor, va fi privat de dezvoltare prin statutul speciilor aflate în pericol. Astfel că, pe termen scurt, crește probabilitatea distrugerii habitatului.

Pornind de la această ipoteză, List *et al.* analizează datele pentru bufnița pitică *cactus ferruginous* din zona Tucson, Arizona. într-adevăr, au constatat că dezvoltarea unor operațiuni pe astfel de terenuri trece printr-un proces accelerat în ariile considerate habitate critice.

Această concluzie, pusă în corelație cu observația economistului Sam Peltzman, conform căreia doar 39 din 1300 de specii aflate în pericol au fost transmutate, conturează o imagine prea puțin optimistă a eficienței Engendered Species Act[2].

Fii eco: condu mașina

(SDL)

Când intră în discuție problema mediului, lucrurile nu sunt atât de simple cum par la prima vedere.

Să ne oprim, de pildă, la dezbaterea despre pungi de hârtie versus pungi de plastic. Multă vreme, cei care au ales pungi de plastic la băcănie au riscat disprețul activiștilor ecologiști. Acum, se pare că s-a ajuns la un consens opus, după ce s-au făcut niște calcule mai atente.

Același tip de incertitudine se regăsește în dezbaterea legată de dilema scutece de unică folosință versus scutece din material textil.

Totuși, unele alegeri par dincolo de reproșul ecologiștilor. Este categoric mai bine pentru mediu, dacă o persoană merge pe jos până la magazinul din colț în loc să conducă, nu?

Acum, și această concluzie, aparent evidentă, nu trece testul, potrivit lui Chris Goodall, menționat de blogul lui John Tierney, aflat pe site-ul *New York Times!*. Și Goodall nu este un radical de dreapta, ci este un ecologist și autorul cărții *How to Live a Low Carbon Life*[4].

Tierney scrie:

Dacă mergi pe jos trei kilometri, calculează dnul Goodall, și refaci caloriile cu un pahar de lapte, emisiile cu efect de seră asociate cantității de lapte (precum metanolul din fermele unde cresc vaci de lapte și dioxidul de carbon de la camionul de distribuție) sunt aproximativ egale cu emisiile unei mașini obișnuite care parcurge aceeași distanță. Și dacă sunt două persoane care fac același drum, atunci mașina ar fi, categoric, o alegere cu efecte mai benefice asupra planetei.

Avem nevoie de câteva miliarde de persoane care se hrănesc doar cu ce produc[3]?

(SJD)

Weekendul trecut am pregătit niște înghețată de casă. Cineva i-a făcut cadou unuia dintre copii un automat de înghețată și, în final, am început să îl folosim. Am hotărât să facem înghețată de portocale. Procesul a durat destul de mult și nici gustul nu era nemaipomenit, dar nemulțumirea cea mai mare a venit când am calculat costurile. Am cheltuit 12 dolari pe smântână groasă, cremă de lapte, suc de portocale și colorant alimentar - singurul ingredient pe care-l aveam era zahărul - pentru a face cam un kilogram de înghețată. Cu aceeași bani am fi putut cumpăra de patru ori mai multă înghețată de portocale la o calitate mai bună. în final, am aruncat la gunoi cam trei sferturi din ce am pregătit. Adică am cheltuit 12 dolari, fără a mai socoti munca, electricitatea sau costurile de capital (cineva a cumpărat automatul, chiar dacă nu noi) pentru vreo trei cupe de înghețată cu gust îndoielnic.

Așa cum am mai scris, în lumea noastră modernă este ciudat că munca unei persoane substituie timpul liber al alteia*, în fiecare zi, milioane de oameni gătesc, croiesc haine și cresc vite pentru traiul lor - și alte milioane gătesc (în bucătării mai frumoase), croiesc (împletesc sau croșetează) și cresc animale (sau grădinăresc) deoarece le face plăcere. Este rezonabil? Dacă oamenii își satisfac preferințele, cui îi pasă că producția unei sticle de bulion de roșii costă 20 de dolari (sau 12 dolari pentru câteva cupe de înghețată)?

Mă gândeam zilele trecute la chestia asta când am primit un e-mail de la un cititor, Amy Kormendy:

I-am trimis recent un e-mail lui Michael Pollan să îl întreb ceva și a răspuns foarte prompt, fiind un tip amabil, „Bună întrebare, habar nu am răspunsul" și a sugerat să v-o adresez și vouă:

Nu ar fi necesare mai multe resurse, dacă noi toți ne-am cultiva singuri hrana în loc să plătim un expert să o producă și să ne-o vândă? Nu ar fi mai sustenabil să cumpăram hrana de la producători mari, profesioniști?

Sfaturile profesorului Pollan trimit la ideea că societatea noastră ar progresa dacă noi am face mai mult pentru noi înșine (în special, să

ne cultivăm singuri hrana). Pe de altă parte, mă gândesc că economiile la scară largă și diviziunea muncii, inerente în industria agricolă modernă, sunt factori care asigură cea mai mare eficiență pentru investirea resurselor. Beneficiul suplimentar obținut din cultivarea propriei hrane provine doar din valorizarea unor factori necuantificabili, precum sentimentul de împlinire, învățare, exercițiu fizic și bronzarea naturală etc.

înțeleg foarte bine instinctul de a te hrăni cu ce produci. A mânca hrană produsă local sau, și mai bine, hrană pe care ai cultivat-o tu însuți este dezirabil pentru că 1) este mai delicioasă, 2) mai nutritivă, 3) mai ieftină și 4) mai bună pentru mediu. Dar așa o fi?

1. „Delicios“ este o calitate subiectivă. Este evident că nimeni nu poate cultiva sau nu poate produce toate lucrurile pe care le-ar dori la masă. Eu am crescut într-o mică fermă și singurul lucru pe care mi-1 doream, după porția mea de cereale, sparanghel și mure, era un Big Mac.

2. Sunt multe lucruri de spus despre valoarea nutrițională a legumelor plantate acasă. Dar se pune aceeași problemă, respectiv o persoană nu poate cultiva o varietate mare de plante și este inevitabil ca golurile nutriționale din dieta ei să fie completate din altă parte.

3. Este mai ieftin să cultivi propria ta mâncare? Nu este imposibil, dar, așa cum se vede și din povestioara mea cu înghețata, apar ineficiențe uriașe într-o astfel de muncă. Să presupunem că nu doar eu am făcut înghețată weekendul trecut, ci toate persoanele, aproximativ o sută, care trăiesc în aceeași clădire. Așadar, am cheltuit 1 200 de dolari pentru câteva cupe de înghețată. Să zicem că ne hotărâm să plantăm multe legume în grădină anul ăsta, pentru a economisi niște bani. Acum, să adunăm tot ce este nevoie pentru început - semințe, îngrășăminte, cutii pentru răsaduri, ață de palisat, unelte etc. Sunteți convinși că într-adevăr se economisesc bani cultivând castraveții și porumbul proprii? Și dacă o mie dintre vecinii voștri ar face același lucru? Să ne gândim și la alt

exemplu, fără legătură cu mâncarea: a construi propria dumneavoastră casă de la zero ver-sus a cumpăra o casă prefabricată. Pentru a ridica o casă, este nevoie să investești în toate uneltele, materialele, munca și costurile de transport, apoi apar o mulțime de ineficiențe rezultate dintr-un du-te-vino al camionetelor cu duzini de muncitori doar pentru a înălța casa unei singure familii - în vreme ce, la o casă prefabricată, resursele comune de muncă, materiale și transport contribuie la un proces mult mai eficient.

4. A cultiva propriile alimente trebuie să fie benefic și pentru mediu, nu-i așa? Fără a omite ineficiențele de transport menționate mai sus, trebuie ținut cont și de argumentul „kilometrilor pentru mâncare" și de un articol recent din *Environmental Science and Technology),* semnat de Christopher L. Weber și H. Scott Matthews, de la Carnegie Melon.[6]

Am găsit temeiuri pentru concluzia că emisiile cu efect de seră asociate mâncării rezultă preponderent din faza producției, contribuind cu 83% la media amprentei de carbon corespunzătoare gospodăriei americane de 8,11 de CO_2 pe an, deși alimentele sunt transportate, în general, pe distanțe foarte lungi (1 640 km pentru distribuție și 6 760 km, în medie, pentru rețeaua de aprovizionare), în total, transportul reprezintă doar 11% din ciclul emisiilor cu efect de seră, iar livrarea finală de la producător la vânzătorul en-detail contribuie doar cu 4%. Categorii diferite de bunuri prezintă intensități diferite ale emisiilor cu efect de seră; în medie, carnea roșie este cu aproximativ 150% mai puternică sub acest indicator decât carnea de pui sau peștele. Astfel, recomandarea noastră este, spre deosebire de sugestia „consumului local", că schimbarea de regim alimentar poate fi un mijloc mai eficient pentru a scădea amprenta de carbon a unei gospodării. Dacă schimbăm caloriile, fie și o zi pe săptămână, obținute din carnea roșie și produsele de fermă cu un regim bazat de produse precum pui, pește, ouă sau legume, rezultatul va fi o reducere mai mare a efectelor de seră în comparație cu consumul de alimente locale.

Acesta este un argument destul de puternic împotriva percepției privind avantajele economice și cele față de mediu a conduitei de a consuma ceea ce produci - mare parte pentru că Weber și Matthews au reliefat un factor aproape uitat în astfel de polemici: specializarea este nemilos de eficientă. Ceea ce înseamnă un transport redus, prețuri mai mici și, de cele mai multe ori, o diversitate mai mare înseamnă, mai departe, valori nutritive mai mari și alimente mai delicioase. De la magazinul unde am tocat 12 dolari pe ingredientele unei înghețate pot cumpăra înghețată cu diverse arome, cu produse dietetice și la prețuri competitive.

Acum m-am pricopsit cu 99% din colorantul de mâncare cumpărat, care va rămâne probabil în dulap până când voi da ortul popii (sper că nu prea curând).

A adopta strategii eco pentru creșterea profiturilor (SDL)

Una dintre temele cele mai dezbătute în mediul oamenilor de afaceri este cum să crești profiturile fiind receptiv la problemele de mediu. Sunt multe soluții la această chestiune. La hoteluri, de pildă, practica de a nu spăla automat prosoapele pe durata unei șederi pe termen scurt duce la economii și la protecția mediului. Inovațiile ecologice nu lipsesc din campaniile publicitare pentru a atrage clienții. Alt avantaj posibil al adoptării unor strategii eco este că angajații cu înclinații ecologiste devin mai satisfăcuți la locul de muncă, având astfel o loialitate mai mare pentru firmă.

O casă de toleranță din Berlin a identificat o altă idee de a face profit din argumentele eco: discriminarea prin prețuri. Relatarea îi aparține lui Mary MacPherson Lane, într-un articol din AP“:

Casele de toleranță din capitala Germaniei, unde prostituția este legală, au avut de suferit de pe urma crizei financiare globale. Patronii au devenit mai chibzuiți și sunt mai puțini clienți potențiali care vin în oraș în călătorii de afaceri sau pentru conferințe.

Dar Maison d' Envie a revenit pe profit în iulie, când s-a luat decizia de a oferi o reducere de 5 euro...

Pentru a fi eligibili, clienții trebuie să arate recepționistului fie cheia de la sistemul anti-furt al bicicletei, fie dovada că au folosit transportul public pentru a ajunge la destinație. Astfel, prețul pentru 45 de minute într-o cameră scade de la 70 de euro la 65 de euro.

Deși bordelul spune că motivul pentru reducerea prețului este dorința de a fi prietenos cu mediul înconjurător, mie mi se pare, fără îndoială, că bordelul ambalează niște argumente vechi ale discriminării de prețuri într-o poleială eco.

Clienții care vin cu autobuzul sau cu bicicleta au, probabil, venituri mai reduse și sunt mai atenți la prețuri decât cei care folosesc mașina personală. Dacă așa stau lucrurile, bordelul vinde unor astfel de clienți servicii mai ieftine decât clienților bogați. Dificultatea este legată de faptul că, în lipsa unui motiv justificabil, oamenii bogați ar fi iritați dacă bordelul i-ar taxa mai mult (și, într-adevăr, cum ar ști bordelurile cine sunt clienții bogați?). Argumentul ecologist oferă bordelurilor un alibi pentru a face ceea ar fi dorit oricum să facă.

A salva pădurea tropicală cu un pahar de suc de portocale

(SDL)

Azi-dimineață ani băut un pahar de suc de portocale Tropicana. Compania are o strategie de marketing iscusită. Dacă vizitezi site-ul lor și introduci codul de pe cutia de Tropicana, ei rezervă o arie de zece metri pătrați de pădure tropicală pentru a fi conservată în numele tău.

De ce este o campanie isteață?

Cred că firmele nu folosesc oportunitățile pentru a corela consumul produselor cu nivelul optim pe care l-ar putea atinge contribuțiile la fondurile de caritate. Nu am nicio dovadă cantitativă asupra acestei idei, rămâne doar o bănuială. în mod obișnuit, aceste oferte de la corporații sunt de forma „Noi vom dona 3% din profit pentru X“. Marja de profit este, de regulă, mică, ceea ce nu face din corporații actori generoși.

Frumusețea ofertei cu pădurea tropicală este că zece metri pătrați pare o arie destul de mare. Când reflectezi mai îndelungat asupra acestei idei, îți dai seama că nu este prea mare, dar pare imensă. Și, dacă obișnuiești să gândești în termenii prețurilor pentru terenurile urbane, atunci o suprafață de zece metri pătrați poate fi considerată un teren scump.

Potrivit calculelor mele estimative, în locul în care trăiesc ar costa cam 130 de dolari să cumpăr un teren de 10 metri pătrați construibil. Pământul este totuși ieftin în Amazonia. Unele site-uri online susțin că pot rezerva clienților circa 4 000 de metri pătrați (un acru) de pământ în Amazonia, la prețul de 100 de dolari.

Așadar, adevăratul cost suportat de Tropicana pentru un acru de pământ din Amazonia este jumătate din sumă, cam 50 de dolari. Dat fiind numărul de metri pătrați pe care îi are un acru, am calculat că terenul amazonian salvat de fiică-mea azi-dimineață valora cam n cenți. Când am întrebat-o cât crede că ar fi prețul terenului, mi-a răspuns că s-ar ridica la vreo 20 de dolari. Când am întrebat un prieten, el a ghicit suma de 5 dolari. Când o companie cedează ceva cu valoarea de 11 cenți unor oameni care cred că valorează 5 sau 20 de dolari, atunci compania face exact ce trebuie.

însă lucrul cel mai uimitor este că ne-am simțit bine să știm că am salvat o mică parcelă de teren de mărimea bucătăriei noastre, chiar și după ce am aflat valorea contribuției noastră de 11 cenți.

Ce facem cu merele (împachetate)?

(JAMES MCWILLIAMS)

James McWilliams, istoric la Texas State University, a scris lucrări remarcabile despre producerea hranei, despre politica alimentelor și despre legătura dintre alimente și mediu, așa cum se vede din postările de mai jos de pe blogul Freakonomics.

Ambalarea alimentelor pare o problemă simplă cu o soluție simplă: este un exces; ambalajele se adună în gropile de gunoi; ar trebui să

le reducem. Este o părere generală în rândul activiștilor de mediu și mulți dintre ei au pornit campanii înfocate pentru ca bunurile, inclusiv alimentele, să fie învelite cât mai puțin în plastic, carton și aluminiu.

Doar că problema este puțin mai complicată decât s-ar părea la prima vedere. Să ne gândim întâi de ce folosim ambalajul. Pe lângă protejarea mâncării de microbii din jur, ambalajul crește semnificativ termenul de valabilitate al produsului, care mărește, mai departe, probabilitatea ca mâncarea respectivă să fie consumată.

Potrivit Asociației Cultivatorilor de Castraveți, cu doar 1,5 grame de ambalaj de plastic, termenul de valabilitate a unui castravete crește de la trei zile la paisprezece zile, protejându-1 astfel și de mâinile murdare. într-un alt studiu s-a descoperit că merele ambalate într-o lădiță acoperită se strică mai puțin cu 27%. La fel se întâmplă cu strugurii și cu cartofii[8]. Repet, deși este o idee simplă, adesea este uitată: cu cât alimentele rezistă mai mult timp, cu atât sunt mai mari șansele ca ele să fie consumate.

Este adevărat că termenul de valabilitate nu ar însemna prea mult, dacă noi toți ne-am produce propria hrană, am adapta regimul alimentar la produsele locale sau am accepta alterarea și putrezirea din procesul de producție. Dar, în realitate, lucrurile stau exact pe dos. Majoritatea alimentelor sunt transportate global, stau pe rafturile magazinelor perioade îndelungate și mai petrec zile, săptămâni, dacă nu chiar ani, în cămările noastre. Așadar, dacă acceptați faptul că ambalajul este inevitabil în sistemul global al hranei, se cuvine să faceți câteva distincții importante. (Dacă nu acceptați acest fapt, probabil n-are sens să citiți mai departe.)

întâi de toate, când vorbim despre irosirea alimentelor, nu toate materialele sunt la fel. Consumatorii îngrijorați privesc produsele și fac grimase când văd ambalajul, pentru că acesta va ajunge, cel mai probabil, la groapa de gunoi. Dar, dacă îndepărtăm ambalajul și luăm în considerare doar hrana, trebuie să înțelegem că alimentele ar putrezi mult mai repede dacă nu ar fi fost împachetate și, drept urmare, vor avea aceeași soartă ca ambalajul: groapa de gunoi.

Mâncarea putrezită emite metanol, un gaz cu efect de seră mai puternic de douăzeci de ori decât dioxidul de carbon. Ambalajul, dacă nu este biodegrada-bil, nu are aceste proprietăți. Dacă groapa de gunoi este prevăzută cu o instalație de metanol, însă multe dintre ele nu dispun de așa ceva, se poate obține energie din metanol. Altminteri, ar avea mai mult sens să depui ambalajul (mai degrabă decât mâncarea) în locul nepotrivit pentru protecția mediului.

In al doilea rând, dacă suntem interesați de economisirea energiei și de reducerea emisiilor cu efect de seră, este bine de știut că acțiunile noastre din bucătărie depășesc, din perspectiva protecției mediului, orice ambalaj al produsului. Consumatorii aruncă la gunoi mult mai multă mâncare decât ambalăm - cam de șase ori mai mult. Un studiu estimează că un consumator american aruncă aproape jumătate din mâncarea pe care o cumpără.[9] A elimina o mașină din cinci aflate pe șosele echivalează cu energia salvată din irosirea mâncării în gospodării, arată statisticile oferite de Programul de Acțiune pentru Irosire și Resurse (WRAP, destul de haios') din Marea Britanie. *Independent* relatează că irosirea mâncării produce de trei ori mai mult dioxid de carbon decât aruncarea ambalajelor.

Toate acestea pentru a spune: dacă ești cu adevărat preocupat de irosirea inevitabilă din sistemul alimentar, ar fi mai bine să schimbi obiceiurile din propriul cămin - cumpărând mai chibzuit, reducând irosirea și mâncând mai puțin -, înainte de a te lua de practicile instituționale de ambalare a unor distribuitori de alimente.

în ultimul rând, lucrurile se pot schimba pornind de la alegerea alimentelor ambalate într-un anumit fel, astfel încât cantitatea de gunoi din gospodării să se reducă. Nu se aplică în faza de producție, dar multe bunuri sunt împachetate astfel încât să putem folosi produsul în întregime. Ele au atribute care ajută consumatorul, de pildă capace mari (lapte), înfățișare transparentă (salata la pungă), dopuri de etanșare

* Acronimul WRAP înseamnă a împacheta, a înveli (n.t). (nuci), posibilitatea de a fi răsturnate cu dopul în jos (ketchup) și suprafețe

line mai curând decât abrazive, în care mâncarea poate fi păstrată (iaurt). Pare ciudat, dar este posibil să economisim mai multă energie dacă nu adunăm mâncarea de pe fundul recipientelor, în loc să ne descotorosim de cutia de mâncare când am terminat. Având în vedere costul ridicat al mâncării irosite, problema designului poate fi mai importantă decât cea a necesității.

Deșeurile sunt un rezultat inevitabil al producției. în calitate de consumatori, în mod cert ar trebui să privim ambalarea hranei ca o formă de irosire și să căutăm soluții responsabile. Pe de altă parte, trebuie să facem asta fără a apela la automatis-me care vizează „reducerea ambalajelor". Dar procedând astfel s-ar putea să facem mai mult rău decât bine.

Carnivorii agnostici și încălzirea globală: de ce activiștii de mediu sunt atenți la cărbune și ignoră vacile

(JAMES MCWILLIAMS)

Pe frontul războiului împotriva schimbărilor climatice, Bill McKibben trece drept o personalitate unică. S-a dedicat salvării planetei scriind numeroase cărți bine cumpănite, nenumărate articole în reviste și, cel mai important, creând siteul 35o.org (un ONG global dedicat luptei împotriva încălzirii globale). Având în vedere toată pasiunea care alimentează eforturile sale, pare destul de ciudat că nici el, nici site-ul 350.org nu recomandă o dietă vegan ca parte a strategiei de a reduce gazele cu efect de seră.[10]

în contextul temei actuale, despre schimbările climatice, această omisiune nu reprezintă o problemă. Veganii sunt priviți

ca un grup marginal de activiști ai drepturilor animalelor, cu tenul cam palid și cu deficit de proteine. Cu toate acestea, așa cum o confirmă și un raport recent al fundației World Preservation, a ignora veganismul în războiul împotriva schimbărilor climatice este ca și cum s-ar ignora fast-foodul în lupta împotriva obezității[11]. Trebuie date uitării închiderea minelor de cărbune și conductele de gaz

natural. Așa cum notează raportul WPF, veganismul oferă calea cea mai eficientă pentru a reduce schimbările climatice globale.

Dovezile sunt constrângătoare. A ține o dietă vegană, potrivit studiului, este de șapte ori mai eficient decât a urma un regim pe bază de carne produsă local, în ceea ce privește emisiile. O dietă globală vegană (de recolte convenționale) ar reduce emisiile care țin de regimul alimentar cu 87%, în comparație cu un simbolic 8% din „carnea și produsele de fermă sustenabile“. Ținând cont că impactul general al șeptelului asupra mediului este mai mare decât cel al arderii cărbunelui, gazului natural, petrolului brut, această reducere cu 87% (94%, dacă plantele ar fi crescute organic) aproape că ar scoate 350.org de pe piață, ceea ce l-ar face fericit pe McKibben, n-am niciun dubiu.

Mai există și alte considerente. Mulți consumatori cred că pot substitui puiul cu carnea de vacă și ar contribui astfel la o diferență semnificativă a amprentei de carbon generată de alimentație. Nu tocmai. Potrivit unui studiu din 2010, citat de ***9***

raportul WPF, o astfel de substituție ar genera „o reducere netă a impactului asupra mediului" cuprinsă între 5 și 13 procente. Dacă suntem interesați de scăderea costurilor pentru a diminua încălzirea globală, studiul indică faptul că o dietă lipsită de came de animale rumegătoare ar reduce costurile luptei împotriva încălzirii globale cu 50%; o dietă vegan, cu 80%. în sumă, argumentul pare foarte puternic: veganismul global ar putea face mai mult decât orice altă acțiune singulară menită a reduce emisiile cu efect de seră (GHG).

Așadar, de ce îmi trimite 350.org un e-mail să-mi spună că este „foarte limpede" că a consuma mai puțină carne este o idee bună, dar „noi nu adoptăm poziții oficiale pe teme precum veganismul"? De ce nu, în puii mei? De ce nu s-ar opune o organizație de mediu dedicată luptei împotriva emisiilor gazelor de seră celei mai mari surse de emisie a acestor gaze -producerea cărnii și a produselor derivate din carne? Este paradoxal. Deși nu am un răspuns definitiv, am totuși câteva opinii pe marginea subiectului.

Problema, cel puțin parțial, este că ecologiștii și însuși McKibben sunt, în general, agnostici în privința cărnii. într-un articol recent scris pentru *Orion,* McKibben se dovedește a fi puțin alunecos pe tema cărnii, deși el este un ecologist principial.[12] Tonul este neobișnuit de drăguț, poate simplist, și intră în disonanță totală cu gravitatea temelor ecologiste dezbătute. Mai mult, afirmația sa - „Nu am nicio vacă în această bătălie" -este mai degrabă o evaluare surprinzătoare din partea unei persoane dedicate reducerii încălzirii globale, care își ține ter-mostatul la 10 grade Celsius toată iarna și evită destinațiile de vacanță de teamă să nu îi crească amprenta personală pe emisiile de carbon. Eu cred că tipul are toate vacile din lume implicate în această luptă.

Așadar, să trecem la întrebarea reală: cum se explică acest agnosticism? Faptul că McKibben a mers recent la Casa Albă pentru a se opune construcției unei conducte de gaz natural (și a fost arestat în timpul protestului) oferă un mic indiciu asupra explicației. îmi închipui că a fi culcat la pământ după un protest împotriva conductei dă mai bine profilului site-ului 35o.org decât să stai acasă, clefăind napi și dând sfaturi altora să încerce veganismul. în această privință, comparativ, impactul benefic al veganismului global versus eliminarea gazului natural din nisipurile petrolifere ale Canadei nu contează deloc. Ce contează este să împuști vreo două-trei titluri pe prima pagină.

De aici, „problema[4] veganismului și a ecologismului. încă de la *Silent Spring,* când Rachel Carson a demascat insecticidele periculoase, ecologiștii moderni au depins de momente de mare expunere mediatică pentru a-și lărgi baza de activiști. Veganismul nu prea are acest rol. Deși cucerește încet noi teritorii, adoptarea stilului vegan nu cadrează deloc cu publicitatea senzaționalistă. Conductele și alte intruziuni tehnologice brutale sunt, prin contrast, nu doar dureros de vizibile, ci oferă și victime clare, agresori și o narațiune întunecată a declinului. Cred că această distincție explică multe dintre pozițiile șovăielnice ale lui McKibben în privința cărnii, ca să nu mai adăugăm și mișcarea ecologistă.

Un alt motiv al agnosticismului dominant privind carnea îl constituie comparația dintre conducte și pajiști. Când ecologiștii consumatori de carne sunt atacați cu problema spinoasă generată de șeptel, reacția lor este că trebuie să înlocuim ferma intensivă cu păstoritul alternativ. Să transformăm animalele de fermă în animale care pasc liber, spun aceștia. Nu este de mirare, exact același lucru îl susține și McKibben în articolul din *Orion,* susținând că „trecerea de la fermele intensive la păstoritul alternativ este una dintre puținele schimbări pe care le putem face pentru a egala amploarea problemei încălzirii globale[44].

Totul bine și frumos. Dar, dacă este să dăm crezare datelor statistice din raportul WBF, impactul asupra mediului ar fi minimal. Cum se explică sprijinul pentru păstoritul alternativ? Aș crede că atracția soluției păstoritului nu este deloc calculată, ci ține de resorturi iraționale: animalele hrănindu-se pe pajiști imită, chiar dacă imperfect, tipare simbiotice existente înainte de stricăciunile comise de oameni. în acest sens, păstoritul alternativ vine în sprijinul unuia dintre cele mai seducătoare (și vătămătoare) mituri din esența ecologismului contemporan: ideea că natura este mai naturală în absența oamenilor. Altfel spus, păstoritul alternativ se leagă puternic de estetica ecologismului, dar, în același timp, are și darul de a confirma prejudecățile împotriva mediului construit; o conductă nu poate fi folosită astfel.

Un ultim motiv pentru care McKibben, 35o.org și alte organizații ecologiste clasice rămân agnostice în privința cărnii se bazează pe ideea de agenție personală. Pentru cei mai mulți oameni, carnea este, în esență, ceva ce gătim și mâncăm. In mod firesc, este cu mult mai mult decât atât. Pentru cei mai mulți consumatori, carnea este, întâi de toate, o decizie personală despre ceea ce introducem în corpul nostru. La ce vă gândiți când vă imaginați o termocentrală pe bază de cărbuni? Mulți se vor gândi la o imagine plină de funingine a unui mediu degradat. în această privință, termocentrala pe cărbuni nu simbolizează o alegere personală sau o sursă directă de plăcere, ci o intruziune opresivă în viețile noastre, care ne dă un sentiment de molestare și de neputință. Ecologiștii, aș cuteza să

spun, sunt îngrijorați mai degrabă de cărbune decât de vaci nu pentru că primul este în mod necesar mai nociv pentru mediu (și se pare că nu-i), ci pentru că vacile înseamnă carne, iar carnea, oricât de greșit ar fi, înseamnă libertatea de a năzui spre fericire.

Nu vreau să minimalizez impactul acestor factori. Vizibilitatea conductelor, apelul romantic al pajiștilor și credința bine înrădăcinată că putem mânca orice îndesăm în gură sunt, fără doar și poate, piedici care trebuie depășite. însă, considerând puterea documentată a veganismului de a confrunta direct încălzirea globală și dat fiind că emisiile s-au intensificat în același ritm cu eforturile de a le diminua, le-aș sugera lui McKibben, 35o.org și mișcării ecologiste ca întreg să cedeze agnosticismul lor carnivor pentru un fundamentalism vegan de tip biblic.

Păpușă, conduci o Toyota Prius?

(S]D)

Mai țineți minte când a ține pasul cu familia Jones însemna că achiziționezi o tabacheră încrustată cu diamante? La sfârșitul secolului al XIX-lea, în așa-numita Epocă Aurită', Thorstein Veblen a conceput termenul *consum ostentativ* pentru afișarea demonstrativă a bogăției.

Consumul ostentativ nu a apus - ce părere aveți despre bijuteriile opulente? dar acum are și o rudă social acceptată: conservarea ostentativă. în vreme ce consumul ostentativ are rostul de a semnala cât de eco ai ajuns, conservarea ostentativă arată cât de verde ești. De pildă, când folosești punga cu mesajul „Nu sunt o pungă de plastic“ sau când instalezi panouri solare pe partea dinspre stradă a casei tale, chiar dacă este partea mai umbrită.

Am realizat recent o înregistrare audio despre conservarea ostentativă, în care s-a discutat o cercetare scrisă de Alison și Steve Sexton, doi doctoranzi în economie care sunt și gemeni (ai căror părinți sunt, de asemenea, economiști).Studiul se numește

„Conservarea ostentativă: efectul Prius și disponibilitatea totală de plată pentru cauze legate de mediu“.

• Termen aparținându-i lui Mark Twain și intrat în limbajul comun *(Gilded Age)* care acoperă perioada 1870-1900 din istoria SUA, asociată cu industrializarea, prosperitatea, fluxurile masive de imigranți și creșterea economică (n.t).

De ce Toyota Prius? Aveți mai jos explicația lui Steve Sexton[14]:

„Hibridul Honda Civic arată ca un model obișnuit de Honda.

Hibridul Ford Escape arată ca un Ford Escape. Astfel, ipoteza noastră este că, dacă Prius ar arăta ca o Toyota Camrysau ca o Toyota Corolla, nu ar fi atât de populară. Și scopul nostru în această lucrare este să testăm empiric această idee".

In esență, întrebarea la care au căutat răspunsul era următoarea: cum valorizează oamenii cu înclinații ecologiste faptul de a fi văzuți că sunt interesați de ecologie? Cei doi economiști au concluzionat că „aura eco“ a modelului Prius este destul de valoroasă pentru proprietari - și, cu cât circumstanțele apropiate înclină spre problemele de mediu, cu atât mai valoroasă este o mașină Prius.

1

Vezi Daniel Kahneman, *Gândire rapidă, gândire lentă,* Partea a II-a, *Euristici și biasuri,* Editura Publica, 2012, trad. Dan Crăciun (n.t.).

2

Acronim pentru Organization of the Petroleum Exporting Countries, în română Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol (n.r.).

3

Locavore, în original (n.r.)

I Potul pe 21

\ uf) Noi doi avem în comun faptul că nu prea ne maturizăm. ***N**l* Levitt încă mai visează adolescentin să ajungă jucător profesionist de golf. Dubner încă venerează echipa Pittsburgh Steelers cu pasiunea unui puști de 11 ani. Și nu știu cum se face, dar mereu sfârșim împreună în Las Vegas.

Sper ca Phil Gordon să câștige campionatul de poker

(SJD)

La Rio, în Las Vegas, are loc principalul concurs din cadrul Campionatului Mondial de Poker. De ce îmi doresc să câștige Phil Gordon?

Nu doar pentru că este un tip simpatic ori pentru că este inteligent, datorită activităților sale filantropice sau pentru că este un tip înalt.

Chestia are legătură cu Rochambeau, adică jocul piatră-foarfecă-hârtie.

Levitt și cu mine ne aflam în Las Vegas să studiem câțiva jucători de poker de renume. Parte din cercetare a cuprins o competiție de caritate piatră-foarfecă-hârtie cu 64 de jucători, organizată de Phil Gordon, câștigată în final de Annie Duke.

într-o seară, Gordon și prietenii săi de poker online au organizat o mare petrecere în Pure, un club de noapte șmecher de la Caesars Palace. A fost o petrecere mare, haioasă și zgomotoasă și am avut o discuție lungă și interesantă cu Phil Gordon. în final am ajuns să vorbim și despre jocul piatră-foar-fecă-hârtie. Am schimbat câteva vorbe și deodată ne-a venit o idee - să ne înfruntăm eu și Gordon la piatră-foarfecă-hârtie, iar cel mai bun din nouă runde câștigă 100 de dolari.

Levitt ținea banii. Apoi Gordon, cu vreo 20 cm peste media de înălțime a oamenilor pe care-i cunosc, s-a înclinat spre mine și a zis: „încep cu Piatra‘.

Așa a făcut. Am ales Foarfecă, m-a bătut. Scor 1-0.

Dar aveam niște ași în mânecă. Am început meciul folosind o „împletitură" - adică o tactică de trei Foarfecă în serie. Gordon, după ce a jucat Piatra, a ales Hârtie, apoi iar Hârtie. Conduceam cu 2-1.

La a patra rundă, Gordon a jucat Foarfecă. Dar jucasem Foarfecă de patru ori la rând, astfel că, la runda asta, am făcut remiză și scorul a rămas 2-1. în acel moment, Gordon s-a aplecat iar spre mine și mi-a spus: „Știi că mai poți juca și altceva în afară de Foarfecă, nu?"

Dar seria mea de patru Foarfecă - să o numim o super-împle-titură - părea să-l fi surprins. A recuperat egalând și apoi a preluat conducerea cu 3-2, apoi l-am egalat și îl conduceam cu 4-3. M-a egalat la 4-4 și apoi, fără ezitări, am mai jucat o dată Foarfecă și l-am învins cu 5-4. Părea destul de mirat. Sărmanul. S-a dovedit că nu îi plăcea deloc să joace Foarfecă.

Așadar, de ce doresc să câștige la WSOP? Nu pentru că mă simt prost că l-am bătut. Acum, mai mult ca oricând, cred că Rochambeau, sau jocul piatră-foarfecă-hârtie, este un joc de noroc și s-a nimerit să fiu norocos cu un jucător de poker extrem de bun.

Nu, motivul pentru care îmi doresc să câștige Phil Gordon este pur și simplu ca să le pot povesti nepoților mei într-o bună zi că l-am bătut pe campionul WSOP la ceva, oricât de hilar ar fi să bați pe cineva la Piatră-Foarfecă-Hârtie.

CÂTEVA LUNI MAI TÂRZIU...

Regulile din Vegas

(SJD)

Am petrecut weekendul ăsta cu Levitt, în Las Vegas, făcând muncă de cercetare. (Serios, scriem un articol în *Times* despre pariurile la Super Bowl[1].) Aveam puțin timp liber și am hotărât să jucăm blackjack. Era ajunul Anului Nou, la Caesars Palace, pe la ora 9 seara. Ne-am așezat la o masă liberă, unde dealerul, o tânără drăguță din Michigan, ne-a explicat cu multă răbdare câteva lucruri de care habar n-aveam niciunul din noi, dovada clară că suntem niște amatori. Țineți cărțile ascunse; de pildă, când vrei o carte, bați de două ori cu cărțile pe fetrul mesei. Când nu joci mâna, pune o carte sub jetoane. Și așa mai departe.

La un moment dat, Levitt a înghițit în sec. Avusese 21, dar ceruse încă o carte. Ultima carte fusese un doiar. Nu se pune problema că nu știa să joace sau să numere; pur și simplu nu a fost atent - vorbea cu mine, cum a mărturisit mai târziu -, iar dealerul l-a văzut făcând ceva sau a făcut un semn greșit, cu semnificația că mai dorea o carte. Așa că s-a trezit cu patru cărți: o figură, un patru, un șeptar și un doiar. Dealerul avea o expresie compătimitoare pe chip. Am depus chezășie pentru Levitt, i-am spus că nu este un idiot și că este absolut sigur că nu a ajuns la 21 intenționat. Ea avea aerul că ne ascultă. A adăugat că își va chema superiorul să rezolve cumva.

A strigat după superior în spatele ei. îl vedeam și mi-am dat seama că nu o poate auzi. Să nu uităm, era un cazino în ajunul Anului Nou și era destul de zgomotos. Ea continuă să-1 strige, eu subliniez că n-are cum să audă și, cu toate astea, nu se duce la el. Asta ar însemna să fie cu spatele la o masă plină de jetoane, iar dacă Levitt fusese suficient de idiot să facă fix 21, părea, probabil, suficient de isteț încât să înșface un pumn de jetoane și s-o ia la sănătoasa. (Sau se gândea, probabil, că este șiret ca o vulpe și a folosit șmecheria cu 21 de puncte tot timpul, doar pentru a o face să-și întoarcă spatele la masă.)

în cele din urmă, m-am dus eu la superior. Când a ajuns, ea i-a explicat situația. A părut să accepte explicația lui Levitt.

Apoi s-a întors către mine. „Ai vrut cartea?", m-a întrebat, referindu-se la doiarul tras de Levitt.

„Păi, acum că am văzut-o, sigur aș fi vrut-o", am răspuns. Aveam șaptesprezece; cu siguranță nu aș fi câștigat cu șaptesprezece, dar cu un doiar aș fi ajuns la un nouăsprezece elegant.

„Poftim", răspunde dealerul, și îmi dă doiarul. „La mulți _ • <c ani.

Apoi dealerul a scos o nouă carte și a trecut de 21.

Nu știu prea multe despre jocurile de noroc, dar data viitoare când sunt în Las Vegas și am chef de un blackjack, mă duc direct la Caesars.

Și ca să nu credeți că Levitt este un habarnist total la pariuri: ziua următoare ne-am oprit la pariuri sportive, de unde a luat un *Daily Racing Porni* și l-a studiat vreo zece minute, după care a plasat un pariu. A descoperit un cal care nu mai alergase vreodată la curse, având cota 7-2. Dar remarcase ceva care l-a atras. A pariat că va câștiga. Apoi a privit cursa pe unul dintre ecranele imense. A durat mai bine de 60 de secunde pentru a alinia calul la linia de start - ne-am întrebat dacă nu se zgâriase cumva dar apoi, când s-au deschis porțile, călușul a condus cursa de la început la finiș. A fost ceva chiar mai impresionant decât blackjackul de deunăzi.

CÂTEVA LUNI MAI TÂRZIU...

O știre de la Campionatul Mondial de Poker: Levitt stabilește un record imbatabil

(SDL)

Am fost de curând la Las Vegas, pentru a participa prima oară la Campionatul Mondial de Poker. Aici, pokerul se joacă cu două cărți pe masă. Fiecare jucător a început cu o miză de 5 ooo.

Ce record am atins? Recordul pentru cel mai mic număr de mize câștigate de un jucător la un eveniment WSOP: zero. Am jucat aproape două ore și nu am luat nicio mână. Nu am reușit nici măcar să câștig un pot mic folosind o cacealma. Deși i-am promis lui Phil Gordon, înainte de competiție, că nu voi pierde vreo mână cu perechea as-damă, am ratat două mize mari cu aceste cărți. (Ambele dăți a ieșit un as la flop, a doua rundă de pariere; la nicio mână, adversarul nu a avut un as; de ambele dăți am pierdut.) Probabil am jucat greșit ambele mâini.

Frumusețea WSOP constă în faptul că urmează o nouă competiție în ziua următoare. Mai fac o încercare mâine - nu poate fi decât mai bine.

ZIUA URMĂTOARE...

O singură carte lipsă până la finala de la WSOP (SDL)

Câte se pot schimba într-o zi.

Am postat ieri pe blog un articol despre prima mea tentativă la Campionatul Mondial de Poker. A început și a continuat teribil de nesatisfăcător, nu am câștigat nicio mână.

Cine știe de ce oi fi ales încă o zi de penitență alături de profesioniștii din poker chiar în ziua următoare. De data asta, structura competiției era diferită: un turneu de tipul shootout, în care jucătorul rămâne la masa la care a câștigat. Asta înseamnă că zece jucători de la o masă joacă până când unul rămâne cu toate jetoanele. Apoi, acel jucător trece la următoarea rundă. După două astfel de runde, din cei 900 mai rămân nouă jucători care ajung la masa finalei.

Pesimismul meu s-a întețit și mai tare, când am descoperit că David Pham „Dragonul" era așezat lângă mine. Câștigase peste cinci milioane de dolari la competițiile de poker, avea două titluri WSOP și își apăra prima poziție chiar la acest concurs! Masa mea de zece avea cel puțin cinci jucători profesioniști de poker.

Cu puțin noroc, am reușit să ies învingător după vreo cinci ore.

Mai trebuia să câștig încă o rundă pentru a ajunge la masa finală, ceea ce ar fi fost o experiență de povestit și nepoților. Noroc că luasem prânzul cu Phil Gordon, probabil cel mai bun antrenor de poker din lume. Mi-a explicat esența unei partide bune de poker, ceva ce eu nu înțelesesem de unul singur, deși părea evident. (Este o informație prea prețioasă și nu o voi face publică pe blog; va trebui să îi cumpărați cărțile.)

O serie de cărți bune și sfatul primit de la Phil m-au propulsat la a doua masă. A trebuit să-l elimin, din păcate, pe prietenul meu Brandon Adams, unul dintre cei mai buni jucători de poker și un remarcabil scriitor.[2] Brandon este un exemplu clasic al costului de oportunitate... el câștigă atât de mulți bani din poker, încât nu își va termina, probabil, niciodată doctoratul în economie început la Harvard.

Când la masă rămăseserăm doar eu și Thomas Fuller, conduceam la numărul de jetoane. Mi-am mărit avantajul la 2-1, după vreo 45 de minute. Apoi am pierdut destul de mult, când mi-a intrat o suită as-popă pe care am jucat-o total greșit. Eram aproape la egalitate.

După puțin timp a venit mâna din pricina căreia am pierdut. Thomas Fuller a ridicat firesc miza înainte de flop. Am răspuns cu un popă-șapte. Flopul a ieșit popă-damă-opt, toate de culori diferite. Am pariat 7 200 de jetoane și el a pariat egal. Cartea întoarsă era șapte. Erau acum două trefle pe masă. Am verificat, sperând că va mări miza și apoi voi putea să ridic la rândul meu miza. Exact așa s-a întâmplat. El a pariat 8 ooo și eu am crescut din nou miza.

Spre surprinderea mea, el a plusat din nou. Ce ar fi putut avea? Speram că are o damă. Dar putea avea popă-decar, popă-valet, popă-opt, as-popă sau chiar două perechi. Cu toate astea, am mers mai departe. Am ridicat miza încă o dată. Apoi a plusat și el! Mi-a trecut prin minte că sunt deja învins, dar i-am egalat miza. M-a șocat când a întors cărțile, avea un șase și un nouă. Tot ce avea era o chintă simplă. Juca la cacealma. Erau doar opt cărți în pachet cu

care ar fi putut câștiga. Eu aveam 82% șanse să câștig mâna aceea. Dacă aș fi câștigat-o, aș fi strâns peste 90% dintre jetoane și aș fi avut, în mod clar, un loc la masa finală. A ieșit un cinci, a câștigat cu chinta lui și povestea lui Făt-Frumos a luat sfârșit. Am ieșit din joc.

Trebuie să recunosc că m-am simțit bine, deși sunt de fel un antisocial. A fost una dintre cele interesante experiențe avută la un joc de noroc. în dimineața următoare m-am simțit de parcă eram mahmur, în ciuda faptului că nu pusesem gura pe alcool. Mă cunosc destul de bine ca să înțeleg de unde venea mahmureala asta. Ca orice jucător „bun“, nu îmi pasă dacă pierd sau câștig atâta vreme cât jocul continuă. Când se sfârșește, te prăbușești.

Astăzi este ziua prăbușirii mele. Gata cu WSOP. Fără jocuri de noroc o vreme. „Doar“ o drumeție cu familia la Hoover Dam și un lung zbor acasă, în Chicago.

Și poate un mic 6 din 49 la Parcul Hollywood.

De ce nu este mai popular jocul de table?

(SJD)

Am recunoscut mai demult că am o slăbiciune pentru jocul de table. Un cititor ne-a scris recent și a întrebat dacă eu și Levitt am jucat vreodată și, mai important, de ce un joc atât de fain ca jocul de table nu este mai popular.

Nu am jucat niciodată cu Levitt, din păcate. Dar a doua parte a întrebării m-a pus pe gânduri. De ce nu este popular? în primul rând, aș spune următoarele:

- Păi, nu este *atât* de nepopular și totuși există și cei care afirmă că ne putem aștepta la o renaștere a jocului. Joc cu prietenul meu James Altucher (meciuri de 101 de puncte) când mergem la restaurant sau când ne oprim la cârciumi pe drum și, de obicei, partida atrage o mână de oameni (sau măcar chelnerul) care privesc și comentează jocul...

• Altminteri, da, este un joc de nișă. De ce? Aș spune că motivul constă în faptul că prea puțini oameni îl joacă fără să parieze sau măcar să folosească zarul de dublat. Fără zarul de dublat, o partidă cu potențial complicat și strategic se reduce doar la o cursă de dat cu zarurile. Jocul se schimbă total, îndată ce începi să folosești zarul de dublat, mai ales dacă atribui și o valoare în dolari punctelor, pentru că deciziile cele mai dificile și atractive implică modul de folosire a zarului de dublat, mai curând decât partida în sine.

• De ce jocul este deseori neinteresant? Nu vreau să fiu înțeles greșit: ador să joc table. Dar setul de opțiuni este, într-adevăr, destul de redus. Cu alte cuvinte, există o mutare optimă sau poate două cu valoare egală, la multe runde ale jocului. Odată ce știi aceste mutări, jocul este limitat și este nevoie de alte mize pentru a-1 face interesant. Această particularitate îl separă net de șah, unde opțiunile și strategiile sunt mult mai diversificate.

Acest ultim punct a generat o altă întrebare: cam ce procent de mutări evident optimale se regăsește în jocul de table, spre deosebire, de exemplu, de cel de șah?

James este un excelent jucător de șah și joacă bine table (este un tip inteligent în general), așa că l-am întrebat pe el. Răspunsul său este relevant:

Este o întrebare interesantă. Să definim, mai întâi, ce înseamnă optimal.

Să presupunem că avem un program cu o funcție de evaluare (FV). Pentru orice coordonate, FV dă un număr între unu și zece, bazat pe cât de potrivită este mutarea pentru persoana care o alege.

Dacă este un zece, persoana care mută dorește să ajungă în acel punct. FV este o funcție cu variabile euristice (câte persoane suntîn centru, câte puncte am avans, câte poziții controlez, câte piese necontrolate am etc). Când îmi vine rândul, computerul se uită la

mutările mele inițiale și găsește una care are cea mai mare valoare a funcției. Apoi urmărește toate mutările adversarilor mei și le identifică pe cele care rezultă în cea mai mică valoare a funcției pentru mine (acest lucru se întoarce până la punctul funcției de evaluare a mutării mele de început). Apoi verifică toate reacțiile mele la mutările adversarului și identifică acele puncte cu cea mai mare valoare a FV (și le analizează iar regresiv). Acest lucru se numește min-max. A verifica doar cele mai bune mutări se numește cercetare alpha-beta și așa funcționează cele mai multe programe.

Așadar, ce înseamnă „optimal"? Pe o scală de la unu la zece, dacă o mutare este de trei ori mai bună decât următoarea, atunci este optimală? Să spunem că da.

La șah, este simplu să găsim mutările optimale. Dacă cineva ia regina cu tura și apoi eu pot să îi iau regina, atunci este un schimb egal. Categoric, ea va fi mutarea optimală. Alte mutări optimale conduc la șah-mat sau la mai multe piese câștigate. Altfel, probabil că nu este optimală. într-un joc obișnuit de șah, poate doar 5% dintre mutări au o valoare mai mare decât a unui simplu pion.

La table, aș spune că procentul este zece. Afirm acest lucru bazându-mă pe experiența de joc la table NJ (un program excelent, în treacăt fie spus) și pe discuțiile purtate în trecut cu programatorii de jocuri care folosesc mai degrabă 10% decât 5%, întrucât jocul de table are o complexitate mai redusă decât a șahului. Cu toate acestea, nu este un joc simplu. Pentru a ajunge un jucător de top, este nevoie de mult studiu.

Sper că răspunsul meu este lămuritor.

Desigur, James, un răspuns de mare ajutor - deoarece acum știu mai bine cum vezi tu jocul, adică tot ce doream să aflu ca să te pot învinge la meciurile noastre de 101 puncte. Mulțumesc!

Ce șanse am să ajung la Champions Tour (sau măcar să lovesc mingea de golf foarte bine)?

(SDL)

în ciuda faptului că nu sunt un jucător bun la golf, visul meu secret este să ajung într-o bună zi să joc la Champions Tour, turneul de golf profesionist care se adresează jucătorilor cu vârsta peste 50 de ani. Cum mi se apropie aniversarea a 44 de ani, mă gândesc că a venit vremea să iau în serios această provocare.

Decizia corectă în vederea accederii la turneu este să îmi petrec timpul exersând tot mai mult. Prietenul meu Anders Ericsson a vehiculat numărul de 10 000 de ore de antrenament pentru a deveni un expert.3 în funcție de cum se cuantifică orele de antrenament, am cam 5 000 de ore de practică a golfului în decursul vieții mele. Dat fiind că sunt încă un jucător mediocru după 5 000 de ore, nu sunt foarte optimist că următoarele 5 000 de ore vor fi suficiente pentru a atinge un anumit nivel de profesionalism.

Astfel că astăzi am petrecut puțin timp calculând care ar fi ritmul optim de progresat. Cel mai bun turneu PGA nu are de obicei locuri pentru amatori, dar se spune că sunt echivalentul unui Plus 8 pe scala de administrare a handicapului - adică, cu opt lovituri mai bune decât un jucător mediu. Cred că am un handicap de șase. Asta înseamnă că, la prima evaluare, dacă aș juca la o competiție cu șaisprezece găuri împotiva celui mai bun jucător din lume, aș pierde la o diferență de paistrezece lovituri.

Probabilitatea să recuperez diferența de paistrezece lovituri în următorii șase ani este lesne de estimat: zero.

Din fericire, planul meu nu este să fiu cel mai jucător de golf din lume, ci doar cel mai slab competitior la Champions Tour. Sigur că lucrul ăsta nu poate fi atât de dificil, nu?

Așadar, am început să măsor cât de slab este acest jucător în raport cu cei mai buni jucători ai lumii. Nu se poate face o comparație directă, deoarece cei mai slab clasați la Champions Tour joacă rareori cu jucătorii de top ai lumii. însă starurile de la Champions Tour joacă ocazional în cadrul competiției PGA. Am identificat 19

jucători care au concurat la ambele ediții din 2010. Cu aproximație, acești jucători au avut o medie a loviturilor de 71,77 în competiția de la PGA. Asta sugerează că participantul mediu la Champions Tour are puțin peste o lovitură avans în raport cu jucătorul mediu de la competițiile PGA.

Jucătorii de top de la PGA au scoruri medii cu puțin sub 70 de lovituri pe rundă, însemnând că eșalonul superior al jucătorilor în vârstă este în urmă cu aproape două lovituri pe rundă față de cei mai buni jucători din lume. Cei mai neperformanți jucători ating aproximativ 73 de lovituri la competițiile Champions Tour, cu alte cuvinte, cam două lovituri și jumătate mai puțin decât jucătorii în vârstă profesioniști. Dacă cei mai buni jucători ai lumii sunt la nivelul Plus 8 în scala de administrare a handicapului, asta înseamnă că jucătorii slabi la turneul pentru seniori sunt aproximativ Plus 3 sau Plus 4.

Asta înseamnă că se află la o distanță de nouă sau zece lovituri per rundă în comparație cu mine. Sigur că îi pot ajunge! Dacă aș recupera măcar o lovitură cu fiecare 500 de ore de antrenament, atunci aș ajunge la nivelul Plus 4 după 10 000 de ore de exercițiu.

Având acest scop în minte, am început să iau lecții de golf, un lucru pe care nu l-am mai făcut de când aveam treisprezece ani. L-am ales pe Pat Goss drept noul meu antrenor de golf, deoarece are studii de economie la Northwestern. Am presupus că el înțelege felul în care gândesc.

La prima noastră întâlnire, Pat mi-a spus de la bun început că mă mișc precum un personaj din desene animate și apoi m-a întrebat care sunt obiectivele mele la golf.

Am răspuns cu o sinceritate nonșalantă: „Vreau să joc la Champions Tour. Dar, dacă tu decizi că nu sunt suficient de bun, îmi voi stabili alte obiective. Nu mă interesează câtuși de puțin care va fi scala mea de handicap în acest caz. Tot ce contează este să lovesc mingea cât mai departe, chiar dacă nu intru în prima sută“.

Cred că nu a primit vreodată un răspuns atât de sincer la întrebarea lui, pentru că s-a zguduit de râs.

Vestea bună este că, după șase lecții, încă dedicam timp perfecționării loviturilor la mică distanță, el lăsând să se înțeleagă că mi-aș putea vedea visul împlinit.

Sau poate că el doar își maximizează profitul. La urma urmei, are pregătirea unui economist.

10 000 de ore mai târziu: Turneul PGA?

(SDL)

Primăvara trecută am glumit (doar pe jumătate, ce-i drept) despre intenția mea de a participa la Champions Tour, turneul profesionist de golf pentru persoane trecute de vârsta de 50 de ani. în acea postare, am amintit ideea lui Anders Ericsson, care spunea că, după 10 000 de ore de antrenament atent, aproape oricine poate deveni campion mondial la orice sport. Eu aveam deja 5 000 de ore de golf, așa că mă gândeam că, după alte 5 000 de ore de antrenament, voi fi capabil să intru în competiție cu profesioniștii. însă, istoricul meu la golf părea să conducă la o altă prognoză.

Se pare că nu sunt singurul pornit pe acest drum, doar că tipul despre care vă voi vorbi este cât se poate de serios. în urmă cu câțiva ani, Dan McLaughin, în vârstă de vreo douăzeci de ani, s-a hotărât că vrea să joace la turneul PGA. Nu contează că jucase golf doar de vreo două ori în toată viața lui și că nu avusese vreun succes notabil nici atunci. Știa de argumentul celor io ooo de ore și s-a gândit că merită să încerce. Și-a dat demisia, a găsit un antrenor de golf și și-a dedicat tot timpul său antrenamentului la golf. Până în prezent are 2 500 de ore din cele 10 000, despre care povestește pe site-ul thedanplan.com.’

Eram, nu demult, la Bandon Dunes, paradisul amatorilor de golf de pe coasta Oregonului. L-am întâlnit pe Dan aici și am jucat un meci

de 36 de găuri. A fost grozav și mi-a făcut realmente plăcere să îl cunosc mai bine și să aflu puțin cum gândește.

Profesionistul de golf care îl antrena avea un plan cel puțin neobișnuit. în primele șase luni de antrenament, nu i-a permis lui Dan decât să lovească mingea la gaură de foarte aproape. Șase sau șapte zile pe săptămână, timp de șase-opt ore pe zi, Dan stătea pe pajiștea de golf și executa lovituri la gaură una după alta. Asta înseamnă aproape 1 000 de ore de lovituri înainte să pună piciorul în alt club. Apoi i s-a dat crosa pentru lovituri scurte. A folosit doar crosa mică și execuțiile la gaură pentru încă alte câteva luni, apoi a primit o crosă de metal, mărimea opt, pentru distanțe medii. Abia după un an și jumătate de antrenament la golf, aproape 2 000 de ore de exercițiu, a primit și crosa pentru distanțe mari.

înțeleg logica de a începe aproape de gaură (cele mai multe lovituri la golf sunt în apropierea gaurei), dar, potrivit percepției mele de economist, strategia părea foarte proastă, măcar din două motive.

* La momentul scrierii acestei postări (ianuarie 2015), Dan mai are doar *4* 200 de ore și scala de handicap a scăzut la 3.1

în primul rând, o lecție elementară de economie este ceea ce numim diminuarea profitului marginal. Primele unități din orice aduc profituri mari; cu cât faci ceva mai mult, cu atât mai puțin valoros devine. De pildă, prima cupă de înghețată este delicioasă. A patra este iritantă. Același lucru trebuie să se întâmple și cu execuțiile la gaură. în prima jumătate de oră, exercițiul este amuzant și captivant. însă, după opt ore, exercițiul devine o bătaie de cap. Pur și simplu nu îmi pot imagina o persoană care se poate concentra doar la execuțiile la gaură, nu doar pentru o zi, ci luni la rând.

în al doilea rând, știu din proprie experiență că există efecte secundare legate de particularitățile golfului. Unele lucruri sesizate la fandare te ajută la loviturile lungi. Uneori mi se pare că știu ce trebuie să fac cu o crosă mare și asta mă ajută când folosesc crosele de metal. Alteori se întâmplă exact contrariul. Găsesc că

este eronat să exersezi lovitura la gaură și mișcarea de fandare luni întregi fără să știi ce înseamnă o lovitură pe distanță mare.

Dă roade această strategie? După 2 500 de ore, Dan încă este entuziast în privința golfului, așadar acest lucru este deja o victorie. Este la scala de handicap 11, ceea ce înseamnă că mai are circa cincisprezece sau șaisprezece lovituri pe rundă până la nivelul adecvat turneului PGA. Asta înseamnă, mai departe, că trebuie să recupereze câte o lovitură la fiecare 500 de antrenamente de acum încolo. Bănuiesc că poate păstra ritmul progresului în următoarele câteva mii de ore, dar va fi o muncă extenuantă după aceea.

Indiferent care va fi rezultatul, îi vor urmări evoluția, pentru că este un tip simpatic și pentru că mi-a promis bilete gratis la US Open din 2016 dacă se califică.

Levitt este pregătit pentru Turneul Seniorilor

(5]D)

Levitt nu și-a ascuns dorința de a deveni un jucător suficient de bun pentru a participa într-o bună zi la Champions Tour pentru jucătorii cu vârsta peste 50 de ani.

După ce i-am următit excepționala evoluție săptămâna trecută, acum nu mai am vreo îndoială că Levitt are șanse reale să intre în turneul profesioniștilor. Dar nu la golf.

Am fost în Chicago, pentru câteva zile, să lucrez cu Levitt. După o zi epuizantă, am ieșit la cină, aproape de Universitatea Chicago, într-un loc numit Seven Ten. Aici găsești mâncare, bere, câteva piste de bowling, un local fără pretenții. Bowling de modă veche.

După cină, am încercat să-1 conving pe Levitt să aruncăm câteva bile. Nu era interesat. Spunea că este îngrijorat că și-ar putea strica lovitura la golf (te-roooog). Mi-a zis că preferă să se uite la mine aruncând în popice. Dacă este ceva și mai plicticos decât bowlingul solitar, atunci acel lucru este să joci singur bowling cu un spectator

care îți urmărește mișcările. Așa că l-am mințit și i-am spus că bowlingul poate fi benefic pentru fandarea de la golf- că mingea grea i-ar putea destinde încheieturile, așa și pe dincolo etc.

L-am convins în cele din urmă, după ce i-am propus ca pierzătorul să plătească cina.

A găsit o bilă de zece livre pe măsura degetelor sale și, la primele aruncări de încălzire, a rostogolit-o ca și cum ar fi fost o bilă mai mică de bowling. Eu am ratat toate loviturile. Eram încrezător în mizele rămășagului. I-am sugerat, din prietenie, să încerce și cu o bilă mai grea. A trecut la bila de douăsprezece livre. Apoi a trecut la 158, despre care mi-a spus că este cu 30 de popice peste media sa. A câștigat.

Nu s-ar putea spune că era într-o formă specială: deși este dreptaci, a lovit dinspre stânga spre dreapta și nu a accelerat bila. Dar a dărâmat toate popicele.

I-am propus să mai facem o rundă. A spus că nu este interesat, dar apoi s-a răzgândit.

La prima lovitură a doborât toate popicele, apoi „un curcan" -trei lovituri depline una după alta. Uimitor! Apoi a ratat două runde. Părea că norocul i se sfârșește. Dar nu încă: a avut încă patru lovituri consecutive cu toate popicele dărâmate. Este greu de transpus în cuvinte cât de puțin probabil a fost totul. A încheiat cu un 222. Un 222! Am avut ore obligatorii de bowling la facultate și recordul meu din toate timpurile a fost 184.

Când ne-am întors acasă, Levitt a verificat topul curent al jucătorilor de bowling de la PBA: cu o medie de 222 intrai în top douăzeci. Și el atinsese pragul de 222, cu o bilă de 12 livre, după o masă copioasă, o bere și o zi de muncă.

Cea mai bună explicație pe care o am este că mania lui Levitt cu golful și miile de ore de antrenament, pentru lovituri scurte mai ales, l-au transformat, fără să vrea, într-o mașinărie de bowling. Dacă nu-i

așa, atunci m-a mințit în privința mediilor la lovituri și m-a prins în capcana de a-i cumpăra cina.

A fost un spectacol impresionant, indiferent care ar fi explicația. Din păcate, acceptarea lui la turneul PBA al seniorilor este improbabilă: dorind să se retragă în culmea gloriei, a jurat că nu va mai juca vreodată bowling.

Așa cum și-a dat cuvântul, Levitt nu a mai atins mingea de bowling.

Aversiunea față de pierdere la NFL

(SJD)

Antrenorii de fotbal sunt bine-cunoscuți pentru spiritul lor conservator, când se pune problema unor meciuri riscante, deoarece o singură decizie proastă (sau o decizie bună care nu dă roade) poate constitui motiv de demitere. în limbajul economiei comportamentale, antrenorii au „aversiune față de risc"; acest concept, propus prima dată de Amos Tverski și Daniel Kahneman, trimite la ideea că oamenii resimt mai acut o pierdere de X decât simt plăcere la câștigul a X. Cine trece prin senzația de aversiune față de pierdere? Păi, cam toată lumea: agenți la bursă; maimuțele capucin[4]; și, îndeosebi, antrenorii de fotbal.

Din acest motiv, meciul de ieri dintre Chief și Raiders a fost atât de interesant. Cu cinci secunde înainte de final, antrenorul de la Chiefs, Dick Vermeil, a trebuit să ia o decizie dificilă. Echipa lui avea trei puncte de recuperat și mingea era în careul lui Raiders. Dacă Chiefs porneau atacul și nu marcau, ei nu ar mai fi avut timp pentru altă ofensivă și ar fi pierdut. Dacă ar fi reușit lovitura de trei puncte, atunci meciul ar fi intrat în prelungiri - și chiar dacă Chiefs jucau acasă, Raiders s-a mișcat bine cu mingea, iar lui Vermeil, așa cum a recunoscut mai târziu, îi era teamă că Raiders vor marca rapid, câștigând meciul fără ca Chiefs să aibă vreo șansă.

Privind retrospectiv, nu a fost un pariu atât de dificil. A alege între a) un câștig semnificativ dacă echipa sa ar fi reușit să împingă mingea

vreo jumătate de metru; b) un rezultat incert care putea fi ori victorie, ori înfrângere, Vermeil a înfăptuit ceea ce am fi făcut cu toții dacă nu am avea vreo câteva milioane de spectatori în coaste, pregătiți de cârcotit: a ales lovitura de eseu.

Vermeil a trimis pe teren un jucător de viteză, Larry Johnson a străpuns zona de finiș și Chief a câștigat. Titlul de pe prima pagină din *USA Today:* „Pariul îndrăzneț al lui Chiefs a dat roade: Kansas City surprinde Oakland cu un eseu după o lovitură cu piciorul în ultima repriză a meciului".

Faptul că decizia lui Vermeil a devenit articol de prima pagină arată pilduitor cât de rar își asumă antrenorii astfel de riscuri. Iată ce a declarat mai târziu reporterilor: „Oau! Eram speriat. M-am gândit că sunt prea bătrân să aștept (Vermeil tocmai împlinise 69 de ani.) Dacă nu am fi reușit, voi, reporterii, ați fi avut o duzină de motive de miștouri. Nu a fost un gest impulsiv. A fost ceea ce trebuia făcut".

Felicitări lui Vermeil pentru că a luat o decizie bună care a avut rezultatele așteptate. Poate că unii dintre colegii săi vor fi suficient de invidioși pentru publicitatea care i s-a făcut acestui pariu inteligent și îi vor urma exemplul.

Bill Belichick este super

(SDL)

Am un respect și mai mare pentru Bill Belichick începând de astăzi.

Noaptea trecută a luat o decizie, în ultimele minute, care a dus la înfrângerea echipei sale, New England Patriots. Probabil va fi una dintre cele mai criticate decizii pe care le-a luat vreodată un antrenor. Când echipa sa conducea cu șase puncte și mai erau doar două minute de meci, el a optat pentru un al patrulea atac în propria jumătate de teren. Atacul său nu a reușit și Indianapolis Colts a marcat un touchdown.

A fost desființat pentru această decizie. Toată lumea era de acord că este un gafeur desăvârșit.

Iată de ce îl respect pe Belichick atât de mult. Datele sugerează că el a luat decizia corectă, dacă obiectivul era câștigarea meciului. Economistul David Romer a studiat date ani întregi și a descoperit că, în pofida opiniei comune, echipele au tendința să lovească mingea cu piciorul mult prea mult.5 A stabili primul atac din propriul teritoriu duce probabil la creșterea șanselor de câștig ale echipei (deși nu foarte mult). Dar Belichick știa că, dacă eșuează, va fi, neîncetat, ținta unor atacuri.

Dacă echipa sa ar fi reușit primul atac și Patriots ar fi câștigat, atunci ar fi avut parte de mai puțină apreciere decât de oprobriu, în cazul eșecului. Astfel, povestea se leagă de ceea ce economiștii numesc problema „principal-agent". Chiar dacă șansele echipei cresc atunci când îți asumi acest obiectiv, un antrenor căruia îi pasă de reputația sa nu va dori să aleagă greșit. El va alege lovitura cu piciorul, pentru că nu dorește să fie țapul ispășitor. (Am remarcat același lucru în cercetarea mea privind loviturile de penalty la fotbal[6]; a lovi chiar în centru este cea mai bună strategie, dar este atât de stânjenitoare în caz de eșec, încât jucătorii nu o folosesc prea des.) Ceea ce a dovedit Belichick noaptea trecută este că: i) el înțelege datele, 2) pune victoria mai presus de orice.

Cât de avantajos este avantajul de pe terenul propriu?[7]

Și de ce?

(SJD)

Au echipele care joacă „acasă" un avantaj?

Categoric. în cartea lor, *Scorecasting,* Toby Moscowitz și Jon Wertheim au compilat datele victoriilor echipelor aflate pe propriul teren din toate sporturile importante. Unele seturi de date sunt mai vechi decât altele (cifrele pentru MLB sunt din 1903, cele pentru

NFL, doar din 1966, iar cifrele din MLS sunt începând cu 2002), dar sunt suficient de mari pentru a fi concludente:

Liga •	Meciuri câștigate acasă

Așadar, este dificil de argumentat împotriva avantajului unei echipe pe teren propriu. Levitt a scris la un moment dat o lucrare academică despre înțelepciunea de a paria (șșșhhh!) pe echipele cu a doua șansă care joacă acasă[8], și apoi am preluat tema și în *Times.*[9]

De ce există acest avantaj? Sunt multe teorii care trebuie luate în calcul, inclusiv:

- Nimic nu se compară cu a fi acasă
- O mai bună cunoaștere a terenului propriu
- Sprijinul galeriei

Fiecare teorie pare să aibă legitimitate, nu? în *Scorecasting,* Moscowitz și Wertheim testează mai multe teorii vehiculate, însă, concluzia lor vă va surprinde (poate chiar vă va dezamăgi):

Când sportivii joacă pe teren propriu, ei nu au performanțe mai bune la lovit sau prins la baseball... nici nu pasează mai bine la fotbal. Galeria nu pare să ajute echipa de acasă, nici să afecteze echipa în vizită. Am verificat și am tăiat și „vicisitudinile drumului" de pe listă, în competițiile de la nivel universitar, este adevărat că echipa aflată în vizită este dezavantajată față de echipa locală prin programarea meciului, dar acest lucru nu mai este valabil în majoritatea sporturilor.

Așadar, dacă aceste explicații nu sunt în favoarea avantajului echipei care joacă pe teren propriu, ce anume este?

Un singur cuvânt: arbitrii. Moscowitz și Wertheim au descoperit că echipele care joacă pe teren propriu sunt ușor avantajate de oficiali, de pildă se fluieră a treia lovitură la baseball sau, la fotbal, apare un fault care aduce o lovitură de penalty. (Merită subliniat faptul că arbitrul de fotbal poate influența rezultatul meciului mai mult decât oficialii altor sporturi, ceea ce explică faptul că avantajul terenului este mai mare la fotbal în comparație cu oricare alt sport, peste tot în lume.)

Moscowitz și Wertheim mai relevă un aspect important: părtinirea arbitrilor este, foarte probabil, involuntară.

Ce înseamnă asta? Oficialii nu decid în mod conștient să confere echipei-gazdă un avantaj - ci, mai degrabă, fiind ființe sociale (și oameni) ca fiecare dintre noi, ei asimilează emoția publicului de pe teren și, din când în când, iau câte o decizie care bucură oamenii extaziați din apropiere.

Unul dintre cele mai persuasive (și istețe) argumente în favoarea acestei teorii s-a ivit într-o cercetare de Thomas Dohmen, despre avantajul terenului propriu în Bundesliga[10], liga profesionistă de fotbal din Germania.

Dohmen a descoperit că avantajul terenului propriu este mai mic pe stadioanele care au un gard ce împrejmuiește terenul de fotbal și mai mare în stadioanele fără un astfel de gard.

De ce?

Când mulțimea se află mai aproape de teren, oficialii sunt mai ușor luați de valul emoției publicului echipei care joacă acasă. Sau, după cum afirmă Dohmen:

Atmosfera socială de pe stadion îi determină pe arbitri să favorizeze, deși a fi imparțial este soluția optimă pentru a maximiza probabilitatea realegerii lor.

Așadar, se pare că sprijinul publicului contează - însă nu așa cum ne-am închipuit. Data viitoare când cineva țipă din toți rărunchii la un meci de fotbal, este bine să vă amintiți această concluzie. Trebuie doar să știi la cine țipi.

Zece motive pentru care îmi place Pittsburgh Steelers

(SJD)

După atacurile teroriste de pe 11 septembrie din New York, mai mulți oameni mi-au scris sau m-au întrebat dacă eu și familia mea suntem bine. Unii oameni erau simple cunoștințe cel mult, însă eu eram singura persoană pe care o știau din New York. Grija lor m-a copleșit, chiar dacă m-a surprins puțin la început.

Mi-am amintit de această efuziune din ultimele două săptămâni, în timp ce eram inundat cu e-mailuri și telefoane de la oameni care mă felicitau pentru accederea lui Pittsburgh Steelers din nou la Super Bowl, după un meci împotriva Cardinals. M-am gândit că eu sunt singurul fan Steelers pe care acești oameni îl cunosc.

Sunt cam stânjenit să accept aceste felicitări pentru o chestie așa măruntă - pur și simplu să sprijin o echipă care a câștigat câteva meciuri. Nu îmi pot asuma, desigur, niciun merit. Este adevărat că mi-am luat fiul, un fan devotat, la Pittsburgh la câte un meci din ultimele trei sezoane, iar Steelers au pierdut toate aceste trei meciuri! Dat fiind că recordul lor în perioada respectivă era 13-6, în mod cert nu le port noroc.

Dar, odată ce ai sorții de partea ta, nici responsabilitatea nu este mai prejos și, astfel, permiteți-mi să exprim câteva motive pentru care îmi place echipa Steelers. Nu doresc să fac prozelitism aici; aștern pe hârtie câteva argumente pentru cei nehotărâți.

1. Deși acum Steelers încearcă să doboare al șaselea record la Super Bowl, în primii 40 de ani de existență au fost o echipă slabă fără doar și poate. Așadar, fie că te atrag campionii cu palmares solid, fie categoria simpatică a pierzătorilor, Steelers

poate satisface ambele preferințe, în anii 1930 au plătit o sumă consistentă pentru a-1 aduce pe starul Byron „Whizzer" White. A avut câteva meciuri splendide, însă a rămas doar un sezon; apoi el a avut o carieră impresionantă la Curtea Supremă de Justiție aSUA.

2. Steelers au fost în proprietatea aceleiași familii, Rooney, încă de la apariția echipei, în 1933. Se povestește că Art Rooney a cumpărat echipa cu 2 500 de dolari, adică exact câștigurile unei zile fantastice la Saratoga Race Course - era un împătimit al jocurilor de noroc și un șarlatan adorabil -, dar acest lucru este, probabil, un simplu zvon. Echipa cunoaște acum a treia generație de management al familiei și Rooney este o familie exemplară, cu oameni de onoare, deschiși spre caritate, modești și nu doar atât. (Dacă sunteți mulțumiți de Barack Obama, aveți motive suplimentare ca ei să vă placă. Dan Rooney, președintele de 67 de ani al echipei, este un republican convins și anul trecut l-a sprijinit pe Obama ducând o campanie dură în toată Pennsylvania. Ar fi prea mult să afirm că Rooney i-a asigurat câștigul lui Obama, dar există doar câteva branduri la fel de puternice ca Steelers, așa că rău nu i-a făcut.) Familia se mândrește că are în grijă o echipă de fotbal american care îi reflectă valorile; Steelers sunt cunoscuți ca o echipă cu „caracter". Ceea ce implică o anume rigoare când un jucător calcă strâmb. Sezonul ăsta, Santonio Holmes, noua aripă, a fost prins de poliție cu marijuana (s-a dovedit că, în tinerețe, vânduse droguri), iar echipa l-a suspendat pentru o săptămână. Nu era obligatoriu. Holmes nici măcar nu fusese arestat. Dar, în felul acesta, se transmite un mesaj.

între timp, Vincent Jackson, aripa de la San Diego Chargers, a fost arestat pentru șofat în stare de ebrietate, cu câteva zile înainte ca Chargers să vină la Pittsburgh pentru un turneu în playoff. Echipa Chargers a dat publicității un mesaj de formă, gen „vom ține situația sub observație", iar Jackson a jucat ca de obicei.

3. Myron Cope. A fost un scriitor talentat care a devenit portavocea Steelers, în ciuda faptului că are o voce guturală cu accent evreiesc.[11] A fost tot timpul special; printre încurajările sale în direct: „Yoi" sau, dacă se întâmpla ceva într-adevăr uimitor, „Dublu Yoi". Cope, care a murit anul trecut, a alternat iscusit discursul înflăcărat cu obiectivismul, ceea ce l-a transformat într-o instituție în Pittsburgh. Dar el va rămâne în istorie pentru că a inventat Terrible Towel, un val al galeriei format din

prosoape galbene, unduindu-se nebun sub soarele din Tampa, duminica. Multe alte echipe au copiat Valul Prosoapelor, dar nicăieri nu are atâta rezonanță ca în Pittsburgh - parțial deoarece Cope a donat beneficii considerabile școlii Allegheny Valley, un cămin pentru oamenii cu dizabilități de dezvoltare și intelectuale, unde se afla și fiul lui Cope printre beneficiari.

4. Fanii din diaspora. Chiar dacă Pittsburgh s-a transformat dintr-un oraș al manufacturilor într-unul axat pe servicii, a pierdut cam jumătate din populația sa în ultimele decenii. Astfel, s-a creat o diaspora a fani-lor, răspândiți în toată țara și dincolo de granițe, care iubesc echipa Steelers, dar au fost nevoiți să plece din Pittsburgh pentru slujbe mai bune. Chiar dacă s-au stabilit apoi în Arizona, Alaska sau Florida, ei și-au crescut copiii să fie fani ai Steelers. Drept urmare, există un bar Steelers - un loc de văzut meciurile de duminică în compania unor persoane cu aceleași gusturi - în aproape orice oraș american mai măricel. Steelers nu sunt Echipa Americii, așa cum pretind cei de la Cowboys, dar probabil că ar trebui să fie.

5. Franco Harris. Unul dintre cei mai atractivi și mai enigmatici jucători de baseball din istorie, încât cineva (cu modestie, chiar autorul acestor rânduri) i-a dedicat și o carte privind magnetismul său special.[12] Franco a fost, desigur, protagonistul miracolului la fotbal numit Prinderea Imaculată (sintagmă devenită celebră cu ajutorul lui Cope, firește). în plus, colegul său, Mean Joe Greene, a fost vedeta uneia dintre cele mai bune

reclame - anul acesta se toarnă un remake cu extrem de seducătorul Troy Polamalu în rolul principal.

6. Steelers au o bună capacitate de a evalua talentul. Să ne uităm la prima etapă a selecției lor din 2000: Plaxico Burres, Casey Hampton, Kendall Simmons, Troy Polamalu, Ben Roethlisberger, Heath Miller, Santonio Holmes, Lawrence Timmons și Rashard Mendenhall. Cu excepția lui Burres, aproape toți și-au început cariera la Steelers. Timmons este pe cale de a deveni un excelent debutant, însă este prea devreme să spunem același lucru despre Mendenhall, noul jucător care și-a rupt umărul în mijlocul sezonului, după o ciocnire cu Ray Lewis. Și mai impresionant este faptul că doi dintre cei mai buni jucători ai săi, Willie Parker și James Harrison, nu sunt legitimați oficial în Ligă. Harrison, onorat recent cu premiul pentru cel mai bun jucător defensiv din Ligă, este singurul jucător neligitimat din istorie care a reușit să obțină acest titlu. (Este drept că adversarii lui Steelers din Super Bowl, Arizona Cardinals, îl au pe postul de mijlocaș ofensiv pe Kurt Warner, un potențial candidat la Hali of Fame, care, înainte să fie jucător de fotbal american, lucra la o băcănie.)

7. Steelers este o echipă de oraș mic (Pittsburgh are populația sub 350 000 de locuitori), care reușește să se păstreze în plutonul fruntaș. Nu poate fi comparată cu echipa de baseball din Pittsburgh, Pirates, care nu a mai câștigat vreo etapă de 15 ani. Este adevărat că echipele mai mici se descurcă mai ușor la fotbal american decât la baseball, grație politicii NFL privind alocarea profiturilor, dar Steelers sunt și o organizație fiscală prudentă. Acest lucru transpare din disponibilitatea lor de a permite agenților bine cotați să plece (Alan Faneca, Joey Porter și Plaxico Burress sunt exemplele recente).

Nici nu au obiceiul să achiziționeze staruri în vârstă, care oricum își găsesc cu greu locul în echipă.)

8. Cărțile bune despre fotbal american sunt mult mai puține decât cele despre baseball. Totuși, una dintre cele mai bune

este scrisă de Roy Blount Jr., *About Three Bricks Shy of a Load,* și are ca subiect echipa Steelers.[1] [1] [2] [3]

9. Mike Tomlin, antrenorul principal, este un tânăr uimitor, care mustește de inteligență, echilibru, demnitate și abilitatea de a surprinde. (La conferința de presă, imediat ce Steelers a învins Baltimore Ravens în Super Bowl, a citat din poetul Robert Frost.) Tomlin a preluat funcția acum doi ani. Antrenorii principali anteriori de la Steelers, Chuck Noii și Bill Cowher, au rămas 37 de ani, cumulat, în această poziție. în vremurile noastre, antrenorii din NFL sunt aduși, apoi zburați deseori într-un interval de doi-trei ani, dar impresia mea este că Tomlin va petrece mai mult timp la Steelers decât Cowher și Noii.

10. Steelers este una dintre puținele echipe de sport numite astfel după specificul orașelor din care provin. Se știe că Pittsburgh a fabricat oțel, la fel de bine cum se știe că la Green Bay se procesează cărnuri'; cardinal este o pasăre foarte frumoasă, dar ea nu trăiește în Arizona (nici în St. Louis)". Mai mult, logoul de la Steelers nu este o pasăre desenată și nici vreun nobil, arogant „pieile roșii“"; este semnul efectiv al fabricării oțelului - o triadă de hipoci-cloizi roșu, albastru și galben în interiorul unui cerc negru. Jucătorii Steelers îl poartă doar pe o latură a căștilor lor. Legenda spune că asta se explică prin faptul că echipa era atât de săracă, încât nu voia să irosească două matrițe pentru fiecare cască.

Fiecare are libertatea, desigur, să ignore toate cele de mai sus și să sprijine Cardinals (o echipă care, întâmplător, a coagulat foști jucători de la Steelers, antrenori și chiar un băiat de mingi). Dar, dacă alegi să fii în galeria Steelers, atunci este bine să știi că există motive solide pentru acest pas.

Toate elogiile de mai sus și-au dovedit eficacitatea: Steelers i-a învins pe Cardinals cu 27-23.

Din culisele unui expert în culegerea datelor de pe computer

(SjD)

învățătoarea fiului meu a invitat părinții la ea acasă, pentru a ne povesti ce vor învăța copiii în primul an de școală. Trebuie să recunosc că am fost impresionat. Ce m-a frapat cel mai mult a fost că intenționa să dezvolte capacitățile copiilor pentru a deveni niște empiriști de la clasa întâi (chiar dacă nu de primă clasă de la bun început).

Profesoara, o femeie în vârstă din Texas, pe numele ei Barbara Lancaster, ne-a descris proiectul ei: să adune date despre toate cele 22 de locuri de joacă din Central Park.

in prima etapă, copiii vor vota care sunt locurile de joacă din topul preferințelor lor și apoi pe cele situate la sfârșitul listei. Apoi vor colecta date pe o sumedenie de indicatori: numărul leagănelor, întinderea spațiului liber, ariile însorite versus cele umbrite etc. Apoi vor încerca să identifice care sunt factorii care explică succesul unui loc de joacă și, respectiv, care îl situează în coada listei de preferințe. De asemenea, vor lua în calcul siguranța fiecărui loc de joacă și multe alte variabile.

Când eram noi în clasa întâi, nu am avut astfel de proiecte și, sincer, sunt invidios.

M-am jucat recent cu copiii mei în Central Park urmărind acești indicatori. Ne-am așezat pe piatra noastră îndrăgită, cu vedere la Loop, o alee de zece kilometri care traversează parcul, și i-am întrebat dacă sunt mai mulți bicicliști decât amatori de jogging. Ambii copii erau convinși că sunt mai mulți bicicliști - poate și datorită faptului că bicicliștii sunt mult mai rapizi decât alergătorii și atrag mai tare atenția. Așa că am pus un mic rămășag (eu, pe cei care aleargă, ei, pe bicicliști) și am început să numărăm câți trec mai întâi pe lângă noi: 100 de bicicliști sau 100 de atleți. Am câștigat, dar la o diferență mică: 100-87.

Asta se întâmpla într-o seară de weekend. Câteva zile mai târziu, am jucat același joc, însă într-o dimineață de weekend. Copiii au

rămas la prima lor alegere și au pariat din nou pe bicicliști. De data asta, au avut dreptate: diferența dintre bicicliști și alergători a fost mare. Presupun că explicația vine din faptul că oamenii nu au dispoziția să-și scoată bicicletele pentru o plimbare seara, în weekend, mai ales că zilele devin tot mai scurte, însă au energia să facă asta în diminețile de weekend.

A fost o lecție pentru noi toți și povestea ne-a motivat să măsurăm și alte chestii haioase. Este o lecție admirabilă să apelezi tot timpul la jocuri când înveți sau îi înveți pe copii ceva.

Sesiunea anuală de predicții în Kentucky (SDL)

Nu am vreo explicație coerentă, nici nu știu dacă ar interesa pe cineva, însă, în fiecare an, am obiceiul să notez câteva pariuri la derby-ul din Kentucky.

Spre deosebire de ultimii doi ani, programul meu pe computer are câteva predicții foarte puternice pentru anul ăsta. Din perspectiva unui parior (prin asta înțeleg valoare estimată pozitivă dacă plasezi un pariu), caii care îmi plac cel mai mult sunt General Quarters și Papa Clem. Ambii sunt niște opțiuni improbabile, cu o cotă de deschidere de 20-1, dar programul meu indică niște șanse și mai reduse decât cele afișate.

Și alți cai arată foarte bine, deși nu sunt suficient de puternici pentru a mă convinge că prezintă o valoare așteptată pozitivă la un pariu: Friesan Fire, Musket Man și Flying Private.

Preferatul meu, I Want Revenge, arată și el bine, dar nu suficient de bine pentru a paria pe el.

Dacă ar fi să pariez pe poziția ultimă a unei curse (un pariu care nu va fi făcut vreodată, pentru că oamenii implicați în pariurile de curse înțeleg mai bine decât oricine că oamenii reacționează la stimulente), atunci acela ar fi Mine That Bird.

CÂTEVA ZILE MAI TÂRZIU...

Din fericire, nimeni nu bagă de seamă (SDL)

Din fericire, nu citește nimeni opțiunile mele la derby-ul anual din Kentucky, întrucât, dacă ar fi fost așa, în mod cert ar fi văzut predicția de vineri:

„Dacă ar fi să pariez pe poziția ultimă a unei curse (un pariu care nu va fi făcut vreodată pentru că oamenii implicați în pariurile de curse înțeleg mai bine decât oricine că oamenii reacționează la stimulente), atunci acela ar fi Mine That Bird.“

Apoi ar fi trebuit să citească acest titlu din pagina de sport a ziarului *The Boston Globe's Sunday:*

50-1 SHOT SHOCKS FAVORITES AT DERBY

Mine That Bird runs away with 6 3/4-length victory

Apoi, din lac în puț. Am nominalizat cinci cai pe care îi apreciez. Unul dintre aceștia a terminat chiar ultimul din optsprezece, altul, pe penultimul loc!

Ceilalți trei au terminat pe locuri destul de onorabile: al treilea, al patrulea și al zecelea.

în lumina acestei demonstratii, vrea cineva să știe care sunt favoriții mei la campionatul Preakness, care va avea loc peste două săptămâni în Baltimore? Cred că da. în ceea ce privește predicțiile, valoarea unor anticipări atât de catastrofice ca ale mele este egală cu prognozele cuiva care ar spune adevărul. Pur și simplu, iei cele mai proaste predicții și le inversezi.

Când să jefuiești o bancă



Ne-au pasionat mereu infracțiunile, nu în sensul de a le comite, ci de a le investiga. Unul dintre subiectele cele mai dezbătute din *Freakonomics* a fost argumentul nostru că legalizarea avortului este factorul explicativ pentru reducerea criminalității în decurs de două decenii. Pasiunea noastră pentru infracțiuni ne-a dus la un show găzduit de o rețea de televiziune, pe unul dintre noi aproape l-a dus la Guantânamo Bay și a inspirat titlul acestei cărți.

Când să jefuiești o bancă

(SJD)

Am citit recent despre un tip care a jefuit cinci bănci în New Jersey, dar făcea acest lucru doar joia. „Nu există niciun motiv pentru alegerea acestei zile", se menționa în articolul respectiv. Poate că știa ceva despre operațiunile băncii; poate că astrologul i-a zis că joia este ziua lui norocoasă; poate era doar o zi convenabilă pentru programul lui.

Articolul mi-a amintit o povestioară, pe care am auzit-o într-o vizită recentă în Iowa[1], despre un angajat la o bancă locală, având numele Bernice Geiger. Ea fusese arestată în 1961 pentru delapidarea a mai mult de două milioane de dolari în decursul a mai multor ani. Din întâmplare, banca era deținută de tatăl ei. Bernice avea reputația unei persoane generoase, care oferea cu lejeritate mare parte din banii furați. După arestarea sa, banca a fost pusă pe butuci. A fost condamnată la închisoare, eliberată după cinci ani pentru bună purtare și s-a mutat înapoi la părinții ei, care, aparent, erau genul de oameni care iartă ușor.

La momentul arestării ei, se spunea că Geiger era epuizată. De ce? Pentru că ea nu plecase niciodată în concediu. Acest fapt s-a dovedit a fi unul dintre elementele-cheie ale infracțiunii sale. Se povestește - așa mi-a mărturisit un polițist la pensie din Sioux City, deși nu pot confirma acest lucru - că motivul pentru care nu și-a luat vreodată concediu era acela că ținea două registre diferite și nu putea risca preluarea sarcinilor ei de un delegat, deoarece s-ar fi putut descoperi delapidarea.

Și mai interesant este faptul că, la încheierea perioadei de detenție, Geiger s-a angajat la o agenție de monitorizare a băncilor, pentru a-i ajuta să limiteze delapidările, potrivit sursei mele. Cea mai mare realizare a sa: să identifice angajați care nu își luaseră concediu. Acest factor extrem de simplu s-a dovedit a avea o valoare predictivă extrem de mare în stoparea delapidărilor. La fel ca luptătorii sumo care se înfruntă sau ca profesorii de gimnaziu care trișează, oamenii care fură din bănci lasă, destul de des, urmele unor scheme grăitoare - fie că este vorba despre absența vacanțelor, fie că este o constantă cu ziua de joi - care îi expun suspiciunilor.

Aceste amănunte mi-au stârnit curiozitatea privind statisticile privind jefuirea băncilor în general. O fi joia cea mai bună zi pentru jefuirea unei bănci?

Potrivit datelor FBI[2], în fiecare an, au loc cam 5 000 de jafuri la bănci, în Statele Unite. Vinerea este clar ziua cea mai aglomerată a săptămânii (sunt destul de puține jafuri în week-end), cu 1 042 de jafuri; apoi urmează marți (922), joi (885), luni (858) și miercuri (842). Nu există nicio dovadă că o zi anume poate fi mai norocoasă decât alta.

în plus, se pare că infractorii nici nu se pricep să își maximizeze profiturile. Jafurile efectuate dimineața sunt mult mai profitabile decât jafurile petrecute seara (5 180 de dolari versus 3 705 de dolari) dar, cu toate acestea, jefuitorii de bănci sunt mai înclinați să dea lovitura după-amiaza. (Poate vor să tragă un pui de somn? Sau, poate că, dacă ar fi capabili să se trezească mai devreme și ar merge la

slujbă, atunci nu ar fi nevoiți să jefuiască deloc bănci?) în medie, jefuitorii de bănci în Statele Unite câștigă 4 120 de dolari în cazurile în care au succes. Dar nu au o rată de succes atât de mare pe cât mi-aș fi închipuit: sunt arestați în 35% dintre situații! Astfel, jefuitorul din Jersey care a dat lovitura în cele șase zile de joi este cu mult înaintea plutonului.

Rata de succes a jefuitorilor de bănci din Regatul Unit al Marii Britanii este cam la fel ca în SUA, dar britanicii câștigă mult mai mulți bani. Economiștii Barry Reilly, Neil Rickman și Robert Witt au pus mâna pe o comoară plină de date de la Asociația Bancherilor Britanici și au analizat-o într-o cercetare în *Significance, o* publicație a Royal Statistical Society.3 Au descoperit că media de la toate tentativele de jaf bancar, inclusiv cele eșuate, a fost de aproximativ 30 ooo de dolari. Jafurile în echipă, au subliniat aceștia, tind să genereze prăzi considerabil mai mari. în total, un jaf de bancă aduce cam 18 ooo de dolari de participant. Adică o sumă substanțial mai mare decât în Statele Unite. Dar, repet, probabilitatea arestului este mare. Acest lucru îi determină pe autori să conchidă că „beneficiul mediu de pe urma jafului unei bănci este, cinstit vorbind, un fleac“ și că „din punctul de vedere al profitabilității, jefuirea băncilor este departe de a fi atractivă".

Așadar, dacă dorim să aflăm când este cel mai indicat să jefuim o bancă, răspunsul ar fi... niciodată. Mai puțin, desigur, în cazul în care sunteți angajați la o bancă. Dar chiar și aici, daraua nu face cât ocaua - pentru că ești nevoit să renunți pentru totdeauna la concedii.

Care este adevărata rată a criminalității în China?

(5DL)

Statisticile oficiale ar arăta, cu siguranță, că rata criminalității în China este extrem de mică. Ratele omuciderilor sunt cam la o cincime din ratele din SUA; potrivit statisticilor oficiale, toate infracțiunile sunt rare. China se simte în siguranță, nu încape îndoială. Am străbătut străzi atât din zonele bogate, cât și din cele sărăce și nu m-am simțit niciodată în nesiguranță. Graffitiul lipsea cu

desăvârșire. Singura dată când am crezut că dau peste niște graffiti în apropierea unei stații de tren din Shangrao, mesajul pictat cu spray pe un pod s-a dovedit a fi un avertisment din partea guvernului că defecarea sub pod va fi aspru pedepsită.

Totuși, existau toate felurile de comportamente ciudate care păreau să transmită că unele infracțiuni sunt un motiv serios de îngrijorare.

întâi de toate, există o obsesie cu riscul banilor contrafăcuți. Ghidul nostru a simțit nevoia să ne explice cum să reperăm banii contrafăcuți. De fiecare dată când cumpăram ceva cu moneda locală, vânzătorul avea la îndemână o sumedenie de șmecherii de a valida legitimitatea bancnotelor.

în al doilea rând, de fiecare dată când predam camera la hotel, apărea o întârziere de cincisprezece minute, vreme în care un angajat al hotelului mergea să inspecteze camera eliberată, cu scopul de a verifica, presupun, dacă s-au furat ceasuri, prosoape sau obiecte de la mini-bar. (Poate că am înțeles greșit de ce verificau camerele, așa cum n-am priceput nici de ce exista o taxă de 15 dolari pentru o cheie pierdută, când obiectul ăsta nu putea costa hotelul mai mult de câțiva cenți.)

In al treilea rând, există instituții unde nicio persoană sănătoasă la cap nu ar dori să intre neinvitat (de exemplu, orfelinatele), care sunt protejate de puncte de filtru și de garduri de metal cu barieră pe șine, care permit accesul mașinilor înăuntru. Nu cred că gardurile vor ține orfanii înăuntru, dar cine știe!

în al patrulea rând, când am luat trenul, biletele noastre au fost verificate înainte de îmbarcare, apoi încă o dată pe parcursul călătoriei și, la final, ni s-a solicitat biletul și la ieșirea din gară.

în ultimul rând, și foarte ciudat, hârtia igienică lipsea de la toaletele publice, uneori chiar și din restaurante destul de bune. Repet, poate nu înțeleg eu prea bine, dar senzația mea a fost că a) hârtia de la toalete era un bun cu o valoare mare; și b) dacă ar fi fost dată spre folosință în toaletele publice, atunci ar fi fost furată.

Nu le aminti infractorilor că sunt infractori

(SDL)

Psihologii au subliniat cu mult timp în urmă cât de puternic este efectul de amorsare - capacitatea unor sugestii subtile și a unor semne de a influența comportamentul. De pildă, există câteva studii care au arătat că o femeie va avea rezultate mai slabe la un test de matematică dacă este rugată să își scrie numele și să bifeze sexul decât dacă își scrie doar numele. Ideea este că femeile au percepția că nu sunt bune la matematică si bifarea sexului este un însemn care le reamintește că sunt femei, prin urmare, au performanțe mai slabe la matematică. Mereu mi-am manifestat scepticismul față de astfel de rezultate (și am eșuat în includerea lor într-un studiu, scris alături de Roland Fryer și John List[4]), deoarece sexul este o componentă atât de puternică a identității noastre, încât este dificil de crezut că este nevoie să li reamintească femeilor că sunt femei!

într-un nou studiu numit „Bad Boys: The Effect of Criminal Identity on Dishonesty“, Alain Cohn, Michel Andre Marechal și Thomas Nuli au investigat câteva efecte de amorsare cu totul fascinante.* Au mers la o închisoare cu regim de securitate maximă și au solicitat deținuților, aflați singuri în încăpere, să arunce monede și apoi să înregistreze de câte ori a ieșit „pajura[1]. Cu cât ar fi ieșit mai multe „pajure", cu atât primeau mai mulți bani. Deși autorii nu pot evalua cât de onești sunt deținuții, ei știu că pică pajură în jumătate dintre cazuri, astfel că pot măsura cât de mult se minte. înaintea experimentului, ei i-au întrebat pe jumătate dintre deținuți „Pentru ce ați fost condamnați?" și pe cealaltă jumătate „Câte ore pe săptămână vă uitați, în medie, la televizor?". Rezultatul: 66% pajuri raportate de cei întrebați despre motivul condamnării și 60% pentru cealaltă jumătate.

Cât de lipsiți de onestitate sunt prizonierii față de persoanele obișnuite? Când jocul a fost repetat cu indivizi obișnuiți, moneda a picat „pajură" în 56% dintre cazuri.

Așadar, cât de puternică este o simplă întrebare despre condamnare? Comportamentul celor întrebați despre orele petrecute la TV este, în realitate, mai apropiat de cel al cetățenilor obișnuiți decât de al deținuților supuși efectului de amorsare.

Din perspectiva mea de economist, urăsc faptul că efectul de amorsare chiar funcționează. Pe de altă parte, ca adept al empirismului, cred că soluția este să accept această idee.

Ce cred tâlharii adevărați despre The *Wire?*

(SUDHIR VENKATESH)

Sudhir Venkatesh a devenit un personaj bine-cunoscut cititorilor blogului Freakonomics. Pe vremea liceului, în Chicago, a petrecut câțiva ani intr-o bandă de traficanți de cocaină; această cercetare a constituit temelia capitolului nostru din carte „De ce traficanții de droguri mai locuiesc cu mamele lor?“. A continuat să exploreze teme fascinante, și periferice, și mai centrale pentru domeniul economiei, și scrie relativ frecvent pentru blogul Freakonomics.

De când am început sâ urmăresc serialul HBO *The Wire,* am avut sentimentul că show-ul este cât se poate de autentic în descrierea vieții urbane moderne - nu doar a lumii bandelor și a drogurilor, ci și a conexiunilor dintre subteranul infracțional și primărie, poliție, sindicate și, de fapt, cu toată lumea. în mod cert, serialul confirmă munca de cercetare de teren din Chicago și New York. Și descrie mult mai bine decât articolele academice și reportajele jurnalistice cum s-a format țesătura socială a orașului, pornind din centrul său.

Acum câteva săptămâni am invitat câteva persoane cunoscute din regiunea metropolitană a New Yorkului să vadă următorul sezon al show-ului. Nu am găsit o modalitate mai bună de control a calității.

La primul episod, ne-am adunat în apartamentul din Harlem al lui Shine, un tip de 43 de ani, jumătate dominican, jumătate afro-american, care a condus o bandă vreme de cincisprezecece ani, după care a fost condamnat la zece ani de închisoare pentru trafic de

droguri. Am invitat țipi mai în vârstă, ca Shine, majoritatea fiind retrași din comerțul cu droguri, deoarece aceștia au experiență cu polițiștii pungași, cu greii din lumea politicii și cu toate au ingredientele care fac din *The Wire* un serial atât de atractiv. Ei au botezat întrunirile noastre: „Bandiții și Văru'" (Văru' eram eu).

Nu duceam lipsă de popcorn, costițe, bere fabricată de noi și șorici prăjit cu sos fierbinte. Șoriciul, din câte se pare, o delicatesă pentru infractorul american, s-a terminat atât de repede, încât membrii inferiori ai bandei au fost trimiși să mai cumpere câteva pungi.

Mai jos avem un sumar al ideilor principale scris pe fugă:

1. The Bunk trage spuza pe turta lui. Spre iritarea mea (este personajul meu preferat), toată lumea din cameră a fost de acord că The Bunk este vinovat. în cuvintele lui Shine: „El este prea bun să nu profite. N-am nimic cu el! Dar este pe felie cu tâlharii ăștia de stradă". Mulți știau că Bunk era un detectiv extrem de abil din episoadele trecute. Scena de deschidere, în care el smulge o confesiune cu mare stil, a condus la ideea că Bunk este mult prea bun ca să nu ascundă ceva.

2. Predicția numărul unu: McNulty și Bunk se vor despărți. Observația privind munca de detectiv a lui Bunk a condus la un al doilea acord unanim, anume că McNulty și Bunk vor fi eliminați - împușcați, arestați sau uciși. Motivația? Au simțit cu toții că Marlo, Proposition Joe sau un alt lider al găștii trebuie să aibă legături strânse (rămase neelucidate) cu unul dintre cei doi detectivi. Altminteri, a spus Kool-J, un fost vânzător de droguri din nordul lui New Jersey, „nu s-ar fi putut întâlni într-un Holiday Inn". Orlando, un fost șef de bandă din Brooklyn, a spus că Bunk și McNulty se vor confrunta din cauza ambițiilor proprii. „Unul dintre ei va părăsi scena. Fie tipul alb se îmbată și împușcă pe cineva din cauză că este furios din cale-afară, fie Bunk îi dă papucii ca să rezolve cazul!"

3. Spiritele s-au aprins de-a binelea când novicele Marlo l-a provocat pe veteranul Prop Joe pe tema întâlnirii de infiltrare:

„Dacă Prop Joe avea coaie, ar fi murit în 24 de ore!", a țipat Orlando. „Dar gagiii albi (care scriu serialul) mereu vor să îi țină în viață pe târlanii ăștia. Cu niciun chip n-ar fi supraviețuit în East New York mai mult de un minut!" S-au făcut o serie de pariuri. în total, s-au pus 8 ooo de dolari pe momentul morții lui Marlo. Pariorii m-au rugat, ca parte neutră, să țin eu banii. Am replicat grijuliu că pușculița mea este deja plină.

Carcetti este un fraier. Mai mulți observatori au comentat că primarul din Baltimore „nu are sânge în instalație" și nici experiență în relația de colaborare cu polițiștii federali. Poliția federală, potrivit lor, are obiceiul să intervină peste poliția locală invocând statutul federal privind înșelăcinile (RICO), pentru a submina circuitul traficului de droguri. „Când polițiștii federali apelează la RICO, inspectorii locali se simt neputincioși", explică Tony-T, ținând partea poliției locale, care este neutralizată în timpul arestărilor făcute de polițiștii federali. „Băiatul alb (a.k.a. Carcetti), dacă ar fi avut ceva minte, ar fi ținut polițiștii pe Marlo atât cât să se adune probele - apoi le-ar fi predat polițiștilor federali la schimb cu ceea ce își dorea." Unii au dat din cap aprobator, spunând că fie scenariștii nu înțeleg chestiunile de bază, fie vor să facă din Carcetti un personaj ignorant.

Seara s-a încheiat cu încă o serie de pariuri: Tony-T a acceptat pariul că Bunk va muri până la sfârșitul sezonului; Shine a prezis că Marlo îl va ucide pe Prop Joe; cel mai tânăr participant, Flavor, de 29 de ani, a pariat 2 500 de dolari că Clay Davis va scăpa de condamnare și că vor fi descoperite legăturile sale strânse cu Marlo.

M-am simțit și eu obligat să intervin: am pariat 5 dolari că tirajul de la *The Baltimore Sun* se va dubla, ceea ce îi va stârni lui Warren Buffet interesul de a-1 prelua pe la episodul patru. Dar nimeni nu s-a arătat interesat de pariul meu.

Venkatesh a continuat să scrie alte nouă articole despre The Wire *și comentariile prietenilor săi cu înclinații infracționale. Se găsesc pe Freakonomics.com.*

Taxa pe grup infracțional

(SUDHIR VENKATESH)

Senatul statului New York a dat de curând o lege cum că este ilegal să recrutezi pe cineva într-o bandă de stradă.

în războiul fără sfârșit al oficialilor orașului și al legiuitorilor de a combate bandele, acestă decizie este un ultim pas pentru a le dejuca planurile. Au fost și alte inițiative: decizie municipală de a restricționa ieșirea a mai mult de doi membri ai bandei în spațiul public; coduri de conduită la școli care au interzis utilizarea bâtelor, a îmbrăcămintei și culorile care semnifică apartenența la o bandă; și autorități publice care evacuează chiriașii care permit membrilor unei bande (sau oricărui alt „infractor") să trăiască în spațiul imobiliar.

Rareori s-a întâmplat ca aceste legi să diminueze numărul de aderenți la un grup infracțional, al violențelor și al infracțiunilor. în realitate, polițiștii pe care îi cunosc consideră aceste decizii și coduri de conduită o pierdere de timp. Polițiștii ar pleda mai degrabă pentru „control și limitare“ a activității bandelor. Majoritatea ofițerilor care lucrează în zonele centrale înțeleg că nu se poate elimina cu totul activitatea bandelor -chiar dacă arestezi doi membri, la ușă așteaptă o duzină să le preia locurile. Poliția știe că membrii bandelor cunosc bine infracțiunile locale, așa că preferă un schimb: să țină bandele izolate în anumite zone, să nu permită extinderea activității infracționale spre alte zone și să folosească membrii de vază ai bandelor pentru informații.

Această strategie previne, într-adevăr, proliferarea numărului de membri ai bandelor, cel puțin în orașele mari, unde bandele se formează după criterii economice. Polițiștii de stradă care patrulează se asigură că liderilor bandelor nu le cad pradă prea mulți puști la procesul de recrutare. Drept urmare, acest tip de patrulare limitează acoperirea bandelor. Poate nu este dezirabil social, însă, dacă luăm ca indicator eficiența reducerii numărului de membri ai bandelor, strategia funcționează.

Am apelat câțiva lideri de bande din Chicago și i-am între bat care sunt cele mai mari obstacole în recrutarea și păstrarea membrilor.

Iată câteva dintre răspunsuri:

Manuel (30 de ani, afro-american) a accentuat că bandele de azi sunt, majoritar, „echipaje ale drogurilor[14], adică afaceri:

Oamenii renunță pentru a avea slujbe adevărate. Dacă un negru din echipa mea primește o slujbă, atunci dus a fost. Deci, dacă nu se găsesc slujbe, n-avem probleme. Majoritatea avem familii, nu ne implicăm în bătăile din școli, nu facem prostii. Suntem pe străzi încercând să facem niște bănuți. Mi se tot spune că am nevoie de educație - eu câștig câteva mii de dolari pe lună. Ce nevoie aș avea să mă duc la școală?

Darnell (32 de ani, afro-american) spune că poliția ar trebui să fie mai inventivă.

Să zicem că îl prinzi pe unul dintre noi - l-aș pune pe băiat să poarte rochie și să se machieze. Poate vreo două săptămâni. Să meargă la școală arătând ca o fată. Să meargă pe străzi ca și cum ar fi homosexual. Pe cuvântul meu, am da de bucluc cu negrii dacă ai face căcături d-astea!

Jo-Jo (49 de ani, jumătate puertorican, jumătate negru) spune că polițiștii ar trebui să...

... facă ce făceau când eram eu tânăr. Abandonezi un membru al Disciples pe teritoriul Vicelords, noaptea târziu. îl lași să îi tăbăcească fundul. Și apoi repeți schema. îmi amintesc cum am crescut și toate animalele astea o luau pe cocoașă. Știi ce? Chestia asta m-ar ajuta, de fapt, pentru că aș scăpa de toți tipii ăștia care nu fac nimic altceva decât să o caute cu lumânarea. Aș lucra chiar și cu polițiștii, dacă m-ar chema. Poate ne putem ajuta reciproc, nu?

Buna mea prietenă Dorothy nu a fost liderul unei bande, dar, ca asistent social de teren care îi ajută pe tinerii din ghetto-uri să o ia pe calea cea dreaptă, are niște sugestii excelente. Ea și-a amintit

câteva dintre eforturile ei privind bandele, din anii 1990, și a venit cu următoarea propunere:

Taxează-i pe negri! Asta aș fi făcut, dacă aș fi fost primar. Nu îi trimite la închisoare, ci ia-le 50% din bani. înțelegi ce spun? Găsește-i pe străzi și, dacă i-ai prins cu coțcării, înșfacă-le jumate din bani, apoi depune-iîntr-un fond comunitar. Să ajungă la blocuri, la biserici. Te asigur că mulți frați își vor schimba atitudinea, dacă ajungi la buzunarele lor.

O idee interesantă. Mă întreb dacă forțele pieței pot exercita tipul de disciplină necesar pentru a limita înrolarea tinerilor în afacerile cu droguri controlate de bande. Dacă „disciplina de piața[4] este suficientă pentru a reglementa piețele financiare, așa cum ne reamintește secretarul de la Finanțe Paulson, atunci poate ea este suficientă și în subteranele economiei.

Da, dar am uitat de Bear Stearns'. (Regret, dar nu m-am putut abține.)

Nu arde mâncarea

(SDL)

într-un chestionar desfășurat între 1999 și 2004, în treisprezece țări africane, 52% dintre femei au declarat că violențele împotriva soției sunt justificate dacă ea își neglijează copiii; în jur de 45% spun că este justificată bătaia și dacă iese afară fără să îi spună soțului sau dacă se ceartă cu el; 36%, la fel, dacă soția refuză relațiile sexuale și 30% consideră bătaia justificată dacă arde mâncarea.[6]

Și avem aici relatările despre ce gândesc femeile.

Trăim într-o lume ciudată.

Când a răspuns cineva cu „Da" la următoarele întrebări?

(SDL)

Pentru a deveni cetățean american, trebuie să completezi Formularul N-400 pentru Serviciul de Imigrare și Naturalizare.

Oare cât timp a trecut de când cineva a răspuns „Da“ la întrebarea i2(c) din secțiunea io(b)?

în perioada 23 martie 1933 - 8 mai 1945, ați lucrat sau ați fost colaborator al unităților militare germane, naziste sau de tip SS. unități paramilitare, unități de autoapărare, unități de observare neoficiale, unități cetățenești, unități polițienești, agenție sau birou guvernamental, lagăr de exterminare, lagăr de concentrare, lagăr de prizonieri de război, lagăr de muncă sau de tranziție[7]

Mă întreb și cine ar răspunde afirmativ la aceasta întrebare:

Ați fost vreodată membru sau colaborator (direct sau indirect) al unei organizatii teroriste[7]

De asemenea, sunt mirat că mai adresăm această întrebare:

Ați fost vreodată membru sau colaborator (direct sau indirect)

al Partidului Comunist[7]

Există și întrebări mai dificile, de pildă următoarea:

Ați comis vreodată o infracțiune sau o crimă pentru care nu ați fost arestat[7]

Nu sunt mulți cei care pot spune un „Nu“ sincer la această ultimă întrebare, dar cred că toată lumea procedează așa.

Are vreun rost să pui întrebări, când se știe că oamenii nu vor răspunde niciodată cu „da“?

Există totuși o motivație pentru a adresa astfel de întrebări: se pot folosi legile din SUA pentru a pune sub acuzare sau a deporta indivizii care au dat răspunsuri false și există dovezi împotriva lor. într-adevăr, ofițerii cu care am discutat zilele trecute mi-au mărturisit că și-ar fi dorit mai multe întrebări despre activitatea teroristă în formularul N-400.

Plaxico Burress este o anomalie?

(SJD)

In urmă cu câțiva ani am scris un articol pentru *Times Magazine*[7] despre „simpozionul anual al debutanților“ în NFL, un eveniment de patru zile în care Liga încearcă să prevină jucătorii care intră în arenă asupra pericolelor care îi pândesc -amenințări personale, influențe negative, femei interesate doar de bani, manageri dispuși să te înșele la bani etc.

NFL a invitat chiar și câțiva veterani și jucători ieșiți din competiție, pentru a-i învăța pe cei tineri câteva lecții. Unul dintre ei a fost mijlocașul ofensiv Irving Fryar. După cum scriam:

„Din camera asta vor ieși niște idioți", începea el. „Cei cu o părere bună despre sine ar trebui să ia o pauză. Nu ați făcut nimic deocamdată." Fryar povestește performanțele sale: 17 sezoane în NFL, obiceiul de a se droga de la 13 ani și patru rețineri în arest. „M-au oprit în New Jersey, prima dată", spune el. „Eram pe drum și voiam să împușc pe cineva. Conduceam un BMW. Aveam arme în mașină și am ajuns la pușcărie. A doua oară, tot arme. A treia oară a fost vorba despre un abuz domestic. A patra oară, arme din nou. Nu. Ba da, tot arme. Lucrurile luaseră oîntorsătură atât de proastă pentru mine, încât mi-am pus un Magnum 44 la cap și am apăsat trăgaciul." Acum, Fryar este preot. „Pe vremea când eram un debutant", zice el, „nu participam deloc la astfel de evenimente (simpozionul). Am învățat totul pe pielea mea. Nu vă uitați la mine ca la un model care a trecut cu bine prin asta. Priviți-mă ca un exemplu de ceea ce nu ar trebui să faceți".

S-ar părea că Plaxico Burress nu i-a dat ascultare. L-am întâlnit scurt pe Burress când a fost adus la echipa Pittsburgh Steelers și i-am urmărit cariera îndeaproape încă de atunci. Am ajuns la concluzia că prima mea impresie nu era departe de adevăr: este un tăntălău clasa mare. Ultima lui trăsnaie - s-a împușcat singur în picior într-un club de noapte - este, de departe, cea mai gravă (ar putea sfârși la închisoare pentru posesia unui pistol, dată fiind legislația în New York), dar istoria lui atât de pe teren, cât și în viața privată însumează peripețiile unui idiot.

Este oare Burress o anomalie? Potrivit raportului ESPN[8], nu întocmai. Cineva din interior a estimat că 20% dintre jucătorii din Major League Baseball poartă arme ascunse. Un fost polițist, care a lucrat ca bodyguard pentru jucătorii din NBA, spune că numărul s-ar ridica la „aproape 60%". Cât ar fi pentru NFL? Să vedem raportul ESPN: „Mijlocașul ofensiv Jabar Gaffney, de la New England Patriots, el însuși un posesor de arme, spune că 90% dintre jucătorii din NFL dețin arme".

Problema lui Burress - pe lângă faptul că s-a împușcat în picior - este că el nu avea permis de port-armă. Mai mult, el locuiește în New Jersey, dar împușcăturile au avut loc în New York, unde primarul Michael Bloomberg are o politică evidentă anti-arme. Potrivit *Times*[9], incidentul l-a scos din sărite pe Bloomberg.

Luni, primarul Michael R. Bloomberg l-a criticat usturător pe Barress pentru port ilegal de armă; spitalul New York Presbyterian, pentru că nu a anunțat poliția pentru răni cauzate de arme de foc, așa cum cer reglementările locale; și echipa New York Giants, pentru că nu au notificat autoritățile.

Dacă raportul ESPN ar fi doar pe jumătate adevărat, se pune întrebarea: este oare riscul de a purta ilegal un pistol mai mic decât riscul unui jucător mediu din liga NFL de a ieși în public fără pistol?

Burress a considerat că așa stau lucrurile.

Printre poveștile jucătorilor care au intrat în bucluc din pricina armelor se află și cea a lui Sean Taylor, care a fost împușcat mortal în propria casă, deși era înarmat și a încercat să se apere.

Arma sa? O macetă.

Nu mai este la modă să îți inviți prietenii la cină; în Missouri îți inviți inamicii

(SDL)

Ani întregi am visat să îmi cumpăr o armă. Singurul motiv pentru care îmi doresc așa ceva este pentru a-mi proteja familia, în cazul în care un necunoscut intră în casă și îmi terorizează membrii familiei. Bâta de baseball de sub pat nu pare suficientă. Nu contează că sunt un laș - cel puțin îmi pot imagina un scenariu în care aș fi altfel.

Date fiind reveriile mele eroice, aprob din toată inima noua lege votată în Missouri, care prevede că „indivizii nu trebuie să se retragă din calea unui intrus și pot folosi forța letală odată ce persoana pătrunde ilegal în casa lor, în mașina sau în spațiul de locuit, inclusiv un cort. Legea oferă protecție absolută împotriva acuzării sau începerii urmăririi penale pentru folosirea unei astfel de forțe". în cele mai multe locuri, este nevoie să dovedești că te aflai într-un pericol real de a fi rănit sau ucis, pentru a justifica apelul la forță letală.

Dintr-o perspectivă teoretică a descurajării crimelor, legea mi se pare îndreptățită. Un tâlhar nu are niciun motiv legitim să fie în casa ta. Tâlhăria este o infracțiune cu costuri sociale mari (victimele resimt un teribil sentiment de violare, când casa lor este întoarsă cu fundul în sus, chiar dacă hoțul nu ia mare lucru), dar cu pedepse estimate relativ mici pentru infractor, deoarece ratele de arestare sunt reduse. Majoritatea victimelor nu îi văd pe tâlhari, astfel încât sunt dificil de prins, spre deosebire de jafurile stradale. Am făcut o estimare grosieră, în urmă cu mulți ani, și, dacă îmi amintesc bine, riscul pierderii unor ani de viață pentru hoții care sunt împușcați mortal de victimele jafului reprezintă cam 15% din timpul de detenție, în cazul în care plătesc pentru infracțiunile lor. Cu alte cuvinte, dacă ești un

infractor, riscul de a fi ucis de proprietar este cât se poate de serios. Dacă această lege va încuraja proprietarii să ucidă intrușii, atunci, foarte probabil, vor fi mai puțini infractori.

Pe de altă parte, această lege nu va avea cine știe ce impact asupra criminalității. Oamenii care împușcă hoții când îi prind în flagrant în casele lor nu vor ezita să îi împuște, indiferent dacă legea este sau nu în vigoare. (Aceasta este interpretarea mea asupra datelor privind legile despre portul ilegal de armă.) Cred că, în cazul în care cineva împușcă un intrus, responsabilitatea juridică nu implică, în cele mai multe cazuri, consecințe severe. Dacă comportamentul victimei nu se schimbă cu adevărat, atunci nu există motive să se schimbe comportamentul unui infractor. Mai mult, decizia atrage atenția unor cârcotași ca mine, care încearcă să lupte cu infractorii conform noii legi, și ajungem, la un moment dat, la focuri de armă.

Legea deschide totuși câteva posibilități interesante. Dacă ar exista cineva pe care îl urăști atât de mult, încât l-ai dori îngropat, tot ce trebuie să faci este să îl inviți în casa ta și să construiești un scenariu plauzibil că era un intrus. I-ai putea spune că dai o petrecere la noapte sau că este invitat la un meci de poker, spunându-i să urce la etaj pentru a se alătura distracției. Sau ai putea spune că dai o petrecere-surpriză în cinstea unor cunoștințe comune, astfel că toate luminile vor fi stinse, și să vină direct în dormitorul tău la ora 2 dimineața.

Nu trebuie niciodată să subestimăm creativitatea și natura perfidă a oamenilor - sau graba cu care serialul *Lege și ordine* va împrumuta acest prim exemplu și îl va transforma într-un episod.

Nu mai sunt interzise armele în D.C.? Nicio problemă

(SDL)

Curtea Supremă a invalidat recent interdicția armelor în Washington, D.C. O decizie similară este pe cale să fie aprobată în Chicago.

Motivul principal pentru interdicția armelor rezidă în diminuarea criminalității. Se pune însă problema dacă există acest efect. Literatura academică este destul de pauperă în răspunsuri directe la această întrebare, însă avem câteva dovezi indirecte.

Să începem cu dovezile directe. Au fost realizate câteva studii academice care au analizat interdicția armelor în D.C., iar aceste lucrări au ajuns la concluzii opuse.

Problema majoră a acestor studii este că investighează doar o singură schimbare a legii. Astfel, se poate compara D.C.-ul înainte și după. Sau se pot identifica grupuri de control înainte și după (în ceea ce economiștii numesc analiza ,,diferențelor-în-diferențe“).

Dificultatea ține de faptul că ratele criminalității sunt volatile și contează foarte mult ce grup de control alegi. Opinia mea este că grupurile de control alese cel mai judicios se regăsesc în alte orașe mari, cu criminalitate ridicată, precum Baltimore sau St. Louis. Când alegi aceste orașe ca variabile de control, interdicția armelor nu pare să funcționeze.

Ce se poate spune despre dovezile indirecte? în Chicago există interdicția privind armele și 80% dintre omucideri implică folosirea armelor. Cele mai bune date despre ratele omuciderilor cu arme din D.C. le-am găsit pe un blog care avansează tot procentul de 80. La nivel național, rata este de 67,9%, potrivit datelor FBI.

Plecând de la aceste date, este dificil de argumentat în mod serios că interdicția armelor servește scopul legiuitorului. (Și explicația nu se reduce la faptul că în D.C. și Chicago ratele omuciderilor sunt, în general, neobișnuit de mici.)

Mie mi se pare că interdicția armelor în orașe mari este la fel de ineficientă ca multe alte politici privind armele, puse în practică cu scopul de a reduce crimele. Este neobișnuit de greu să legiferezi sau să reglementezi armele, când avem o piață neagră extrem de activă și un uriaș stoc de arme în posesia indivizilor. Dacă cei care țin cel

mai mult la arme sunt cei implicați în traficul de droguri, nu poți face mai nimic pentru a le lua armele din mâini.

Eu cred că nu ar trebui să configurăm politici despre deținerea armelor, din simplul motiv că nu funcționează. O soluție cu rezultate ar fi sancționarea severă a oamenilor > > care folosesc ilegal armele.

De pildă, dacă cineva comite o infracțiune folosind arma, atunci trebuie să existe o pedeapsă suplimentară obligatorie de cinci ani de detenție la pedeapsa stabilită. Acolo unde s-a legiferat în sensul ăsta, există dovezi palpabile că violența asociată cu arme s-a diminuat (deși fenomenul a fost contrabalansat de infracțiuni săvârșite cu alte arme).

Astfel de legi sunt mai atractive din mai multe considerente. In primul rând, ele funcționează, spre deosebire de alte politici privind armele. în al doilea rând, ele nu impun costuri cetățenilor care respectă legislația și vor să dețină arme.

Care este cel mai eficient mijloc de a reduce mortalitatea cauzată de arme?

(SJD)

Oare în Statele Unite ale Americii există mai multe arme sau mai multe opinii despre arme?

Greu de zis. Am scris pe larg despre arme în ultimii ani. Aici expunem opiniile pe marginea unei abordări clar delimitate. Ce idei merită a fi luate în calcul pentru reducerea mortalității cauzată de arme? Să punem între paranteze dezbaterea clasică despre dreptul de a purta o armă și de a o vinde și să ne concentrăm pe realitatea din teren: există numeroase crime comise cu ajutorul armelor în această țară; cum poate fi redus acest număr?

Am invitat câțiva oameni să răspundă unei întrebări simple: care sunt cele mai bune opțiuni de a reduce omuciderile comise cu armă

în SUA? Aveți mai jos răspunsurile lor.

Jens Ludwig este profesor de asistență socială, drept și politici publice la catedra McCornick Foundation de la Universitatea Chicago's Harris School.

Ar trebui să oferim recompense - am în vedere recompense mari, serioase - pentru informațiile care îi ajută pe polițiști să confiște armele ilegale.

Mai mulți oameni morîn suiciduri cu arme decâtîn omuciderile cu arme, dar crimele cu arme implică cea mai mare parte a costurilor sociale, estimate de mine alături de Phil Cook într-un studiu privind violența armată la 100 de miliarde de dolari (în jur de 75%, în Chicago). Mai știm, de asemenea, că tinerii, cu precădere bărbații tineri, sunt preponderent suprareprezentați în rândul atacatorilor, cele mai multe crime au loc în spațiul public și o mare parte din totalul de omucideri își au originea în certuri sau alte chestiuni interne ale bandelor. Problema Americii cu violența armată constă, în principal, în faptul că tineri bărbați comit acte nebunești când se plimbă sau conduc.

Tinerii poartă arme cu ei parțial pentru a fi mai ușor respectați pe stradă. într-un proiect alături de Phil Cook Anthony Braga, coordonat de sociologul Sudhir Venkatesh (publicat în *Economic Journal*[10]*),* Venkatesh a întrebat oamenii de pe stradă, pe South Side din Chicago, de ce poartă arme. Așa cum a mărturisit un membru al unei bande, în lipsa unui pistol:

„Cine se va mai teme de mine? Cine mă va lua în serios? Nimeni. Sunt un nimeni, dacă nu iau pistolul cu mine“.

Mulți oameni își iau armele cu ei la meciurile de fotbal sau de baschet ori la petreceri, pentru a se făli în fața prietenilor sau a iubitelor. în același timp, costul portului de armă ar putea fi scăzut. Dacă cineva este prins cu o armă, o postare anterioară *Freakonomics* de Venkatesh arată că, polițiștii sunt mai puțin

indulgenți cu infracțiunile. Dar probabilitatea de a fi arestat cu o armă este relativ mică, deoarece probabilitatea arestului, chiar și în cazul unei infracțiuni violente sau a unei încălcări a proprietății, este surprinzător de mică.

A plăti bani serioși pentru ponturi cu arme ilegale va crește costul portului de armă și va reduce beneficiile; a te bate cu pistolul în piept la o petrecere va produce impresie, dar totodată va crește masiv riscurile juridice.

Aceste recompense ar putea prăbuși încrederea între membrii unei bande și arînlesni, mai ales, eliminarea armelor din școli. Ar fi nevoie ca o serie de probleme logistice să fie puse la punct, inclusiv cât de mari să fie recompensele (cred că 1OOO de dolari sau mai mult nu ar fi lipsit de realism) și cum ar trebui să răspundă poliția la ponturi și să confiște armele protejând libertățile civile.

Această idee mai prezintă marele avantaj de a înlocui stagnarea actuală a dezbaterii publice despre controlul armelor și ne-ar indica modul în care se pot face progrese imediate privind această problemă socială majoră.

Jesus „Manny" Castro Jr. a devenit membru activ al unei bande la vârsta de 12 ani. După o scurtă încarcerare, s-a alăturat bandei Cornerstone Church din San Diego și acum conduce programul GAME’, la centrul Tuming the Hearts din Chula Vista, California.

Știu pe pielea mea ce înseamnă să crești într-o bandă și stilul de viață al bandelor, am văzut mult prea mulți oameni răpuși de arme și bande! O idee excelentă care ar contribui la reducerea mortalității cauzate de arme în SUA ar fi ca toate daunele emoționale, fizice și mentale care rezultă din pierderea unui membru al familiei să fie imputate financiar familiei atacatorului.

Acestea ar trebui să acopere (pe lângă altele) asigurarea salariilor pe viață și obligația de a plăti costurile de înmormântare și toate datoriile semnificative. Dacă atacatorul este sub optsprezece ani, nu doar el trebuie să petreacă ceva timp după gratii, ci și părinții trebuie

să fie întemnițați cel puțin jumătate din durata pedepsei. Totul pornește de la educația de acasă!

Pentru a pune în aplicare această idee, propunerea trebuie să devină lege și trebuie înființate organizații care vor educa părinții cum să pună capăt violenței armate și să le expună limpede consecințele rezultate din violența cu arme. La centrul Turning the Hearts, prin programul nostru GAME, am descoperit că tinerii cu care lucrăm țin foarte mult la părinți și la ce gândesc aceștia.

* Acronim pentru Gang Awareness Through Mentoring and Education, în traducere liberă „conștientizarea apartenenței la o bandă prin mentorat și educație" (n.t.).

Eu știu perspectiva părinților față de ceea ce se întâmplă acasă și pot implementa și aborda aceste probleme în curricula de la GAME. Copiii își respectă părinții - și dacă părinții ar ști că sunt pasibili de închisoare pentru conduita copiilor, probabil că s-ar implica mai mult în educația lor.

Dacă oamenii din comunitățile din toată țara ar putea adopta ceea ce facem noi la centrul Turning the Hearts, atunci lucrurile s-ar schimbaîntr-adevăr. Teme cu implicații severe, precum mortalitatea asociată cu arme, reclamă acțiuni severe.

David Hemenway este profesor de politici de sănătate și director la Harvard Injury Control Research Center din cadrul Harvard School of Public Health și autorul cărții Private Guns, Public Health.

Trebuie creată Administrația Națională a Siguranței privind Armele.

0 piatră de hotar în istoria siguranței automobilelor din SUA și din lume a fost înființarea (acum 40 de ani) a ceea ce se numește acum Administrația Națională a Siguranței Traficului pe Autostrăzi (NHTSA). NHTSA a creat sisteme de date despre accidentele cu autovehicule și numărul victimelor, apoi a oferit finanțare pentru analiza datelor. Acest lucru ne-a permis să aflăm ce politici funcționează în vederea reducerii accidentelor din trafic.

NHTSA a stabilit numeroase standarde de siguranță, inclusiv cele care au condus la barele de direcție flexibile, centuri de siguranță și airbaguri. A devenit un avocat al creșterii calității șoselelor - contribuind la schimbarea concepției de „nebunii de la volan" sau „infrastructură fără obstacole". Progresele înregistrate în siguranța rutieră au fost citate de Centrele de Prevenție și Control a Bolilor ca o poveste de succes a secolului XX.

Este nevoie de o agenție națională similară, pentru a reduce problemele de sănătate publică asociate folosirii armelor. Mortalitatea asociată armelor de foc este în prezent a doua cauză majoră de răni fatale în SUA; mai bine de 270 de civili americani au fost împușcați zilnic în 2005 și 84 dintre aceștia au murit. Reacția la acest fenomen ar fi crearea unei agenții naționale (precum agenția transportului rutier), la inițiativa Congresului, cu misiunea de a reduce vătămarea cauzată de arme de foc.

Agenția ar trebui să creeze și să mențină un sistem național de date extins și detaliat privind vătămările cauzate de arme de foc și numărul morților și să ofere finanțare pentru cercetare. (în prezent, Sistemul Național de Raportare a Morților Violente oferă finanțare doar pentru 17 sisteme statale de date și nu are linii de finanțare a cercetării.)

Agenția trebuie să solicite caracteristicile de siguranță și de prevenire a crimei ale tuturor armelor fabricate și comercializate în SUA. Ea trebuie să interzică civililor obișnuiți să folosească produse care nu sunt necesare vânătorii sau protecției și care pot pune în pericol publicul. Ea trebuie să aibă autoritatea să verifice existența unor filtre anterioare pentru toate transferurile de arme cu scopul de a preveni vânzarea armelor către criminali sau teroriști.

Agenția are nevoie de resurse și de putere (inclusiv reglementare, revocare și capacități de cercetare), pentru a se lua decizii rezonabile privind armele de foc. O agenție de reglementare are puterea de a determina standardele de performanță la impactul lateral al automobilelor, precum și puterea de a decide interdicția

vehiculelor de teren cu trei roți (și permite înregistrarea vehiculelor de teren cu patru roți, care sunt mai sigure).

Analog, fiecare regulă care stabilește normele fabricării și comerțului cu arme de foc ar trebui mai degrabă să fie supusă unui proces administrativ științific decât unui proces legislativ politic. A venit vremea să scoatem mizele politice din problema siguranței armelor de foc.

Cât pe ce să ajung în Guantanamo (SDL)

Am ajuns la aeroportul West Palm Beach ieri, încercând să găsesc un zbor spre Chicago, doar că mi-am văzut avionul trecut pe lista celor marcate simplu cu „întârziat". Nici măcar nu

se spunea că va pleca într-un viitor apropiat, pentru a salva aparențele.

Folosind abilitățile mele de detectiv, am găsit alt avion spre casă, la o altă companie. Am cumpărat un bilet doar dus și m-am îndreptat spre filtrele de securitate.

Desigur, când achiziționezi un bilet în ultimul moment doar direcția dus se declanșează toate alarmele și luminițele de la securitatea aeroportului. Prin urmare, sunt scos din rând și percheziționat. întâi, o percheziție corporală completă. Apoi, bagajele.

Nu m-aș fi gândit că voi avea necazuri din pricina ultimei mele cercetări. M-am gândit destul de mult timp la terorism. Printre lucrurile din bagajul de mână aveam o cărțulie cu descrierea completă a activităților teroriste de pe 11 septembrie, plină cu imagini ale fiecărui terorist și cu biografiile lor. De asemenea, aveam ciorne despre stimulentele teroriștilor, ținte potențiale etc. S-a întâmplat să fie și primul lucru supus verificării din geanta mea. Am devenit albastru la față. Patru angajați ai securității aeroportului m-au împresurat subit. Nu păreau impresionați de explicațiile mele. Când a ajuns și șeful, unul dintre membrii de pază a spus: „Pretinde că este un profesor de economie care studiază terorismul".

Au continuat percheziția până la ultimul lucrușor din bagajele mele. Nici nu mai țin minte când mi-am văzut ultima dată toate lucrurile scoase din bagaje. Una dintre genți are douăsprezece buzunare separate, pline de nimicuri.

„Ce este asta?", întreabă un angajat de la securitatea aeroportului.

„Este un strugurel de buze Monsters Inc și un set de chei", răspund.

Și tot așa vreo jumătate de oră. Pe lângă strugurel, au fost interesați în mod special de pașaportul meu (din fericire, chiar era al meu), de prezentarea mea în Power Point, de pastilele împrăștiate prin pliurile genții (pline de scame și plumb de la creioane, după ani de uitare) și o carte jerpelită *(When Bad things Happen to Good People).*

Când a văzut satisfăcut că țin cu echipa lui de acasă, mi-a permis să mă îmbarc spre Chicago. Slavă Domnului că lăsasem acasă exemplarul din manualul de terorism, despre care scrisesem recent pe blog, că altminteri aș fi zburat direct spre Cuba.

Bizar, dar adevărat: *Freakonomics -* un show cu polițiști cumpărat de NBC

(SJD)

In urmă cu câteva luni, Levitt și cu mine am fost invitați să contribuim la un show TV cu polițiști, pornind de la conceptele din *Freakonomics.* Firul narativ: secția de poliție a unui mare oraș, aflat în criză, angajează un profesor universitar excentric, pentru a-i ajuta să țină criminalitatea sub control.

La început ni s-a părut o idee total țicnită, dar apoi am îndrăgit-o. Conceptul a fost elaborat de Brian Taylor, un tânăr director de la compania de producție Kelsey Grammer, Grammnet, care era asociată atunci cu Lionsgate; renumitul scriitor Kevin Fox s-a alăturat și el echipei. Show-ul se va numi *Paria.*

împreună cu Levitt am fost la Los Angeles acum câteva săptămâni să îi ajutăm pe tipii ăștia să convingă o rețea de televiziune să producă show-ul. Cum nu știam mare lucru despre televiziune, am încercat să nu ne amestecăm prea mult și să îi lăsăm pe Kevin, Brian și Kelsey să expună conceptul. Și au reușit! Mai jos este știrea, de pe site-ul Deadline.com[11]:

NBC a cumpărat *Paria...* personajele de poliție inspirate de teoria economică „freakonomics", cunoscută datorită autorilor Steven Levitt și Stephen Dubner. în *Paria,* primarul din San Diego numește un profesor universitar excentric să conducă o unitate specială a poliției, apelând la metode alternative de a concepe politici ale siguranței inspirate de *Freakonomics.*

Cine știe cum se va sfârși această călătorie. S-au petrecut lucruri plăcute până în prezent. Am avut o discuție extrem de edificatoare cu Grammer despre actorie (el joacă acum în *Boss, o* dramă bine văzută, în rolul primarului din Chicago în genul lui Daley'). L-am întrebat la un moment dat de ce anumiți oameni au o înfățișare atât de atrăgătoare pe ecran, iar alții, deși sunt mai atractivi sau mai chipeși, nu reușesc să fie magnetici și pe ecran.

Mi-a răspuns dintr-o suflare: „Mărimea capului. Actorii de succes au capul foarte mare“.

Strict fizic s-a referit. Cel puțin așa cred.

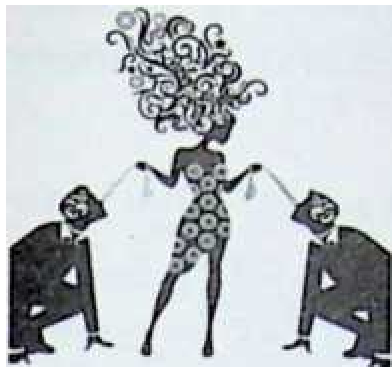
Actualizare: Acordul a fost anulat rapid, judecând chiar și după cutumele încetățenite la Hollywood. După câteva invitații la conferințe, NBC a anunțat producătorii că schimbă direcția sau că s-au răzgândit, că așa-și-pe-dincolo etc. Noi tot așteptăm o ocazie favorabilă.

* Richard M. Daley, primar legendar al orașului Chicago, cu șase mandate consecutive (1989-2011), a acordat o atenție specială școlilor publice, infrastructurii urbane, turismului, controlului armelor și privatizării bunurilor publice locale (n.t.).

10

Mai mult sex, vă rugăm, suntem economiști

1



Desigur că am scris pe blog pe subiectul sex, doar că, foarte ciudat, numai despre experiențele sexuale ale altora: niciuna dintre cele 8 000 de postări de pe blog nu se referă la propriile noastre experiențe. Așadar, avem câteva lucruri de spus despre prostituție, boli cu transmitere sexuală (BTS) și flirtul Online.

Breaking news: microbiștii nu sunt atât de excitați cum se bănuia[1]

(SJD)

în urmă cu câțiva ani, Germania a legalizat prostituția. Nu a fost greu de ghicit că decizia a fost luată pentru ca Germania să fie nițel mai ospitalieră pentru fanii Cupei Mondiale la fotbal. în toată țara, bordelurile și-au completat personalul în așteptarea Cupei Mondiale - dar, din câte se pare, cererea nu a crescut spectaculos. Nu este exclus ca microbiștii să fi fost deja trași în piept de arbitrii meciurilor, ca să nu se mai chinuie să le-o tragă cineva noaptea și să și plătească pe deasupra.

O propunere lipsită de modestie: a venit vremea pentru taxarea sexului?

(SJD)

Dat fiind că:

- S-a observat că democrații sunt, în general, în favoarea taxării, iar republicanii sunt, în general, împotriva activității sexuale inutile;

- Costurile neintenționate ale activității sexuale sunt inacceptabil de mari, cu precădere în arena politică (vezi cazurile domnilor Clinton, Foley, Craig și Edwards, ca să ne oprim la o mică parte din exemplele la îndemână);

- Satisfacerea dorințelor sexuale este extrem de costisitoare și dincolo de scena politică, dacă ne referim la pierderea de productivitate, sarcini nedorite, boli transmisibile sexual și mariaje ruinate (și alte relații de lungă durată);

- Guvernul federal are, ca întotdeauna, nevoie de și mai mulți bani.

Se propune prin prezenta o nouă „taxă pe sex“ cetățenilor Statelor Unite ale Americii.

Nu dorim să fim înțeleși greșit, scopul taxei nu este de a descuraja activitatea sexuală, ci de a colecta costurile impuse de anumite activități sexuale colaterale care, odată făcute publice, tind să distragă resurse prețioase de la alte subiecte mai demne de interes; în acest scop:

- Cuplurile căsătorite vor primi un credit substanțial pentru activitatea sexuală domestică aprobată; și invers:

- Cele mai mari rate vor fi plătite de cei implicați în activitatea sexuală premaritală, extramaritală, neobișnuită sau nedorită în orice alt mod; și

• Activitatea sexuală între membrii aceluiași sex; sau activitatea între mai mult de doi participanți; sau activitatea desfășurată în avion, pe plajă sau în alte locuri netradiționale va fi, în mod cert, taxată la o rată mai mare, care va fi stabilită ulterior.

De asemenea, va fi stabilit un cuantum de taxare pentru activitatea noncoitală. Serviciul Fiscal Intern va fi însărcinat cu autoritatea totală și completă de a colecta taxa prevăzută. Pe lângă acestea:

• Plata taxei prevăzute, deși este voluntară, nu este în mai mare măsură voluntară decât alte plăți sau impozite pe alte activități corelate taxelor, cum ar fi: contribuțiile de caritate, deducerile aplicate unor afaceri și banii primiți pentru bunuri sau servicii, prin urmare, ne așteptăm la o rată de conformare acceptabilă; adițional:

• Contribuabilii vor crea un registru sexual care s-ar putea dovedi benefic în ipoteza unor numeroase scenarii viitoare, inclusiv cele referitoare la angajare, perioada de flirt și participarea în procesele politice; și:

• Auditul obișnuit de la Fisc va deveni mult mai interesant pentru auditor, iar munca interesantă este un stimulent necesar pentru a atrage și a păstra angajații competenți la Fisc.

Trebuie să recunoaștem că a stabili un nume adecvat pentru taxa prevăzută poate fi un proces politic dificil, așa cum

„taxa pe proprietăți" și „taxa pe moarte" sunt denumiri diferite ale aceleiași taxe folosite de partide concurente; lista de opțiuni include: Taxa pe Crearea Familiei, Taxa pe Intercursul Extracuricular și Actele Erotice și Taxa pe Aspirina Săracului. Mai mult:

• Nu este prima dată când o astfel de taxă a fost propusă; în 1971, un legiuitor democrat din Providence, Rhode Island, Bernard Gladstone, a propus o astfel de măsură în statul său[2]; el a desemnat-o ca „singura taxă unde vom avea încasări în exces"^, dar, din nefericire, măsura a fost respinsă ca fiind una

„de prost gust", o poziție față de care ne exprimăm succint dezacordul; prin urmare:

• O taxă similară are un precedent (chiar dacă ficțional) în scrierile lui Jonathan Swift, care nota în *Călătoriile lui Gulliver,* într-un loc numit Laputa: „Cea mai mare taxă este impusă oamenilor care sunt cei mai atractivi pentru sexul opus și evaluarea se va face în funcție de numărul și natura favorurilor pe care le-au primit; din acest motiv, lor li se permite să reprezinte propriile bonuri de valoare". Și, în ultimul rând:

• Este neclar de ce atât Swift, cât și Gladstone au propus ca taxa să se aplice exclusiv bărbaților, dar, în lumina unor evenimente și mai apropiate, și mai îndepărtate în timp, ei au procedat absolut corect.

Mai mult sex, vă rugăm, noi suntem economiști (SJD)

Steven Landsburg nu are renumele unor opinii moderate. Profesor de economie la Universitatea Rochester și un scriitor prolific, Landsburg lansează frecvent teorii provocatoare: de ce femeile capotează în condiții de presiune[4], de pildă, sau de ce pauperitatea este o formă de generozitate-[5]. El este autorul cărților *The Arnichair Economist* și *Fair Play,* care sunt, într-un sens, precursori direcți ai *Freakonomics.* Ultima carte se numește *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics*[6]*.* L-am întrebat care este ideea de bază:

I. Mare parte dintre istorisirile cuprinse în cartea ta se bazează pe ideea că oamenii ar trebuie să renunțe la bunăstarea personală în vederea unui bine mai mare - de pildă, bărbații care nu au BTS-uri ar trebui să devină mai activi sexuali, astfel încât femeile să aibă parteneri fără boli. în societatea noastră este posibil să punem în practică astfel de idei?

R. Sigur. Tot timpul punem în practică astfel de idei. Considerăm că proprietarii fabricilor poluante ar trebui să renunțe la o parte din

bunăstarea lor personală (adică a profitului) pentru un bine mai mare și îi convingem să acționeze astfel prin vânzarea licențelor de emisii poluante (dacă suntem inteligenți) sau prin reglementări stângace (dacă suntem stupizi). Considerăm că hoții profesioniști ar trebui să renunțe la o parte din bunăstarea lor personală (actele de tâlhărie) pentru binele mai mare și îi convingem să acționeze astfel cu probabilitatea timpului petrecut după gratii.

Bunăstarea noastră personală este mai tot timpul în conflict cu binele mai mare. Când se întâmplă ceva interesant pe un teren de baseball, toată lumea se ridică în picioare să vadă mai bine și, astfel, nimeni nu reușește. La petreceri, toată lumea vorbește tare pentru a fi auzit de ceilalți și astfel ne întoarcem acasă cu gâtul inflamat. Singura mare excepție constă în interacțiunea dintre cumpărători și vânzători într-o piață competitivă unde -din motive destul de subtile - sistemul de prețuri aliniază perfect interesele private și cele publice. Aceasta este o excepție miraculoasă, dar este o excepție. în multe alte domenii este imposibil să îmbunătățim stimulentele indivizilor.

O temă a cărții *More Sex Is Safer Sex: The Uncon-ventional Wisdom of Economics* este că unele disocieri dintre interesele private și publice sunt șocante și neintuitive. Sexul întâmplător este unul dintre aceste exemple. Dacă sunteți o persoană promiscuă neglijentă, cu o mare probabilitate a infecției cu HIV, atunci poluați arealul partenerilor de fiecare dată când aveți relații sexuale - și ar trebui să fiți descurajat, așa cum orice poluator este descurajat. Reversul medaliei este că, în cazul unei persoane foarte prudente și cu o probabilitate redusă a infecției - și cu o probabilitate redusă de a transmite mai departe orice infecție ar avea -, atunci ea contribuie la calitatea arealului de parteneri cu fiecare act sexual. Asta echivalează cu inversul poluării și ar trebui să fie încurajat exact din aceleași motive pentru care poluarea trebuie descurajată.

Sunt o prostituată de lux; întreabă-mă orice

în *Super Freakonomics* am prezentat o femeie de companie ale cărei abilități antreprenoriale și de înțelegere a economiei i-au asigurat un succes financiar fulminant. Am numit-o Allie, deși nu este

nici numele ei profesional, nici cel real[7]. După ce cartea a ieșit din tipar, Allie a iscat un interes suficient cât să o rugăm să răspundă cititorilor pe blog. întrebările sunt parafrazate mai jos, alături de răspunsurile lui Allie.

I. Ne puteți spune cum ați devenit o femeie de companie și ce crede familia dumneavoastră - dacă știe - despre ocupația dumneavoastră?

R. Părinții mei nu știu nimic despre munca mea sau despre viața mea sexuală. Eram programator când am decis să renunț la slujba mea și să devin femeie de companie. Eram singură și întâlneam oameni prin intermediul unui site cunoscut de întâlniri online. A găsi pe cineva „special" a fost dificil, dar am întâlnit mulți bărbați simpatici. Am crescut într-un mic orășel represiv și căutam, pe vremea aceea, să îmi înțeleg propria sexualitate. Nu am fost niciodată atașată de ideea de virginitate sau de monogamic, dar nu explorasem cu adevărat multe dintre dorințele mele. Mă întâlneam cu oameni care aveau stiluri de viață diferite și, pe măsură ce îi cunoașteam, toate prejudecățile pe care le construisem începeau să se dărâme. Aveam vreo douăzeci de ani pe vremea aceea și aveam o viață sexuală activă. într-o zi am decis să trec la ocupație „escortă" pe un site de mesagerie online. în câteva secunde am primit foarte multe mesaje și, după o săptămână de vorbit cu oamenii, am hotărât să mă întâlnesc cu un dentist la un hotel. Experiența nu a fost atât de captivantă sau de sexy pe cât mă așteptam. M-am distanțat totuși de experiență gândindu-mă că „N-a fost atât de rău". Apoi m-am gândit că, dacă aș avea o întâlnire pe lună, aș putea să îmi plătesc împrumutul la mașină și să rămân și cu niște bani în plus, într-un final, am ales să lucrez doar ca escortă. Când am luat această decizie, motivul pentru care am renunțat la slujba de programator a fost timpul liber. Aveam grijă de un membru al familiei cu o boală severă - timpul liber și banii erau un avantaj imens.

I. Aveți vreo remușcare cu privire la ceea ce faceți?

R. Nu am vreo problemă morală cu faptul că fac sex pentru bani, întrucât se petrece între adulți care se protejează și consimt. Mi-am pus totuși problema în ce măsură viața mea socială și oamenii pe care îi iubesc vor fi afectați pe termen lung.

î. Ce fel de clienți aveți?

R. în general, clienții mei sunt bărbați angajați, albi, căsătoriți, cu vârsta între 40 și 50 de ani, având venituri de peste 100 000 de dolari pe an. De obicei sunt doctori, avocați, oameni de afaceri care doresc să evadeze câteva ore în mijlocul zilei.

I. Câți dintre clientii dumneavoastră sunt bărbați căsătoriți?

R. Aproape toți clienții mei sunt bărbați căsătoriți. Aș spune fără să clipesc că peste 90%. Nu încerc să justific această afacere, dar ei sunt bărbații în căutare de companie. Nu sunt, în general, oameni care nu ar putea avea o aventură (dacă ar dori lucrul ăsta), ci bărbați care doresc o aventură fără obligații. Sunt bărbați care doresc să își păstreze viața de familie intactă.

î. Ce știu sau ce cred despre soți nevestele bărbaților care te vizitează?

R. Nu prea am ocazia să aflu dacă soțiile acceptă acest lucru, dar am văzut câteva cupluri, așadar presupun că nu au conflicte din cauza asta.

I. Știți numele real al clienților dumneavoastră?

R. Da. întotdeauna. Eu insist să îmi dea numele complete și locul de muncă, astfel încât să îi pot contacta înainte să ne vedem. Verific și identitatea lor când ne vedem. în plus, folosesc și companii de identificare care ajută escortele să identifice clienții. Aceste companii procesează verificarea clientului și îi pun într-o bază de date, astfel încât, dacă un client dorește să se întâlnească cu o fată pentru prima dată, nu mai este supus procesului de verificare. în schimbul unei taxe, îi pot suna, iar compania îmi spune dacă clientul are un

istoric de a face probleme fetelor, unde lucrează și numele său complet.

î. Care sunt costurile dumneavoastră operaționale?

R. 300-500 de dolari pe lună pentru reclamele mele în online

100 de dolari pe an pentru website

100 de dolari pe lună pentru telefon

1 500 de dolari pe an pentru fotografii

Când călătoresc apar cheltuieli suplimentare, costurile de drum, hotelul și costuri de publicitate.

î. Aveți vreun regret că ați ales această profesie?

R. Slujba de escortă mi-a deschis multe oportunități la care nu aș fi avut acces altminteri. Pe de altă parte, alegerea de a deveni o femeie de companie are costuri specifice, pe lângă cele de publicitate, sesiuni de fotografii și web-site-uri. Cred că este aproape imposibil să ai o relație sănătoasă practicând această meserie. Așadar, poate fi o viață cam solitară. în plus, a fost dificil, din varii motive, să îi mint pe membrii familiei și pe prieteni în privința slujbei mele.

I. Credeți că prostituția s-ar schimba dacă ar fi legalizată? Ați dori ca propriul copil să ajungă o prostituată?

R. Dacă implicațiile sociale și legale ar dispărea, cred că nu ar fi nicio diferență între a fi escortă și a fi terapeut. (Nu am fost niciodată terapeut, deci cunoștințele mele sunt limitate.) La fel ca toate escortele, un terapeut vinde anumite abilități la un tarif pe oră. Un terapeut ajunge și el să întâlnească pentru prima dată oameni fără să știe cine îi calcă pragul. Mulți au propriile birouri și muncesc pe cont propriu. în plus, sesiunea este, în general, privată și se impune discreția. îmi imaginez că, de multe ori, terapeuții îi plac pe unii

pacienți, pe alții, nu. Veniturile unui terapeut, ca în multe alte profesii, cresc probabil dacă clienții au sentimentul că terapeutul îi place. Nu doresc să sugerez că am abilitățile unui terapeut profesionist sau să devalorizez în vreun fel ceea ce fac aceștia; nu fac decât să remarc câteva similarități evidente. Dacă voi avea un copil, sper să simtă că lumea este a lui și să aibă oportunitatea de a face tot ceea ce dorește și să decidă singur asupra propriei sexualități. Totuși, această slujbă are părțile ei neplăcute și impune o povară destul de mare persoanei care o practică. Știu doar că a schimbat multe lucruri în viața mea și că relațiile mele au fost mai dificile. Așadar, ca orice părinte, mi-aș dori pentru copiii mei o situație mai bună decât am avut eu.

I. Așadar, sunteți în favoarea legalizării?

R. Cred că prostituția trebuie să fie legală. Dacă un cuplu se întâlnește la o cină și un pahar de vin și apoi fac sex, atunci este o întâlnire amoroasă. Dacă se întâlnesc la cină și la un pahar de vin, cu un plic de bani rămas pe noptieră, atunci este ilegal. îmi dau seama că există femei în prostituție care au ajuns aici deoarece așa simt ele că ar trebui. Aceste femei aparțin unei alte lumi a profesiei decât mine. Multe dintre ele consumă droguri sau au fost abuzate, pe lângă alte probleme. Pentru a ne asigura că aceste femei au alte oportunități și un loc unde pot fi ajutate, consider că ar trebui mai degrabă să alocăm resurse decât să cheltuim resurse limitate și să irosim timp pentru arestarea lor și punerea lor sub acuzare. Femeile care nu doresc să fie prostituate nu ar trebui să facă asta și este necesar ca ele să fie ajutate. Femeilor care doresc asta nu trebuie să li se pună oprelişti. Cred că nimeni nu ar trebui să fie forțat să muncească pentru a-și asigura traiul, dacă contravine principiilor sale morale.

î. Cum ar afecta legalizarea modelul dumneavoastră de business?

R. în mod cert, aș fi nevoită să scad tarifele. Sunt convinsă că mai multe persoane ar alege prostituția ca profesie și, de asemenea, că mai mulți bărbați ar intra în afacere. Acestea fiind spuse, legalizarea nu ridică toate barierele de intrat în piață. Slujba și-ar conserva

stigmatul social, valabil atât pentru cliente, cât și pentru escorte. în țări precum Canada, aplicarea legilor împotriva prostituției este extrem de flexibilă si, deși tarifele sunt mai mici, lucrurile nu stau cu totul diferit. Și aici bărbaților le-ar fi teamă că soțiile lor ar afla și tot nu aș putea destăinui familiei slujba pe care o am.

I. Dubner și Levitt au scris că aveți pregătire economică. V-a influențat în vreun fel această educație modul în care vă raportați la slujba dumneavoastră?

R. Sigur, am niște exemple.

Cina cu prietenii = costuri de oportunitate Informație perfectă = site-uri de evaluare Costuri de tranzacție = stabilirea unei întâlniri Joc repetat = reputație

Diferențierea produselor = nu blondă

Serios vorbind, aș fi dorit să știu atunci ceea ce știu acum.

Radio Freakonomics are rezultate

(SJD)

Este plăcut să ai un podcast care este popular, dar este cu totul altceva când produci un podcast care schimbă efectiv lumea. Puteți anticipa care dintre podcasturile noastre recente au schimbat lumea? Să fie cel despre șoferii cărora li se permite în mod legal să accidenteze fatal pietonii?[8] Sau cel numit „A combate sărăcia cu dovezi concludente"?[9] Sau o fi cel despre faptul că, atunci când cumpărăm avocado în SUA, contribuim financiar la cartelurile de droguri din Mexic?[10]

Nu.

Am primit un e-mail de la o ascultătoare din Cincinnati, Mandi Grzelak:

întâmplare adevărată: în timp ce ascultam podcastul din 6 februarie, „Ce nu știți despre întâlnirile virtuale", mi-am zis că ar trebui să încerc și eu.[11] La urma urmei, dacă angajații NPR au profiluri pe site-uri ca OKCupid, aș putea să experimentez aici! Nu ar fi minunat?!

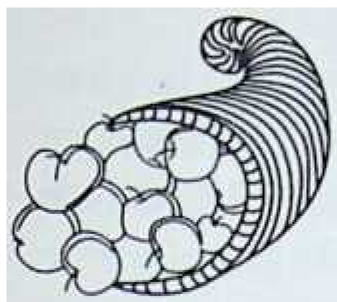
Pe scurt: mi-am făcut profil în acea după-amiază, am scris câteva e-mailuri și am mers la prima mea întâlnire (prin intermediul acestui site) pe 10 februarie. De atunci, eu și Tim nu ne-am mai despărțit, suntem extrem de fericiți împreună și noaptea trecută m-a cerut de soție. Am spus, evident, da. Sper să ne căsătorim în secret la New York, în august, pentru a evita nunțile mari și melodramatice. Dar vă invit pe voi împreună cu familia.

Și am ajuns aici doar datorită vouă!!!

Putem muri împăcați acum. Cine știe dacă vom revoluționa sau nu vreo temă socială importantă sau vreuna dintre politicile publice, dar, atâta vreme cât Tim și Mandi rămân împreună, ne declarăm mulțumiți.

11

Caleidoscop



Cele zece capitole anterioare au fost organizate în jurul unei tematici, ceea ce deosebește această carte cu articolele de pe blog de blogul propriu-zis - întrucât el nu este defel organizat. Unul dintre noi decide să scrie ceva într-o zi și apoi - clic! - este publicat. Postările nu au nicio legătură cu scrierile anterioare sau cu

următoarele. Acest lucru conferă blegului o natură caleidospică - o calitate pe care o recuperăm în acest capitol, lipsit de o temă unificatoare distinctă. O perspectivă mai puțin îngăduitoare (sau mai judicioasă?) este că, spre finalul cărții, am descoperit mai multe postări neunitare - un vraf de scrieri amestecate - și am hotărât să le îndesăm într-un capitol care ar fi meritat titlul mai adecvat de „Diverse". Și asta ar fi adevărat.

La ce vă gândiți când stați la coadă la KFC

(SDL)

Mi-au plăcut meniurile de la KFC de când eram copil. Părinții mei erau chibzuiți, astfel că KFC era un capriciu costisitor când am crescut mai mare. Ai mei se înduplecau, cam de două ori pe an, să adune toată familia la KFC, la insistențele mele, poate și cu vreo reclamă TV bine plasată.

De când mă știu, servirea la KFC a fost mereu deplorabilă.

însă, ieri s-a întâmpat ceva bun. Am fost cu fiică-mea, Amanda. Din momentul în care am ajuns la restaurant și până am plecat s-au scurs 26 de minute. Rândul mergea atât de greu în interior, încât am cedat, în cele din urmă, și am mers la ghișeul de drive-in. Ne-am luat mâncarea până la urmă, însă fără șervețele, paie sau tăviță de plastic. A fost totuși mai bine decât data trecută când am ajuns la KFC și ni s-a spus că nu mai au pui.

Ironia serviciilor atât de slabe de la KFC este că, la nivelul conducerii, se pare că se străduiesc din greu să ofere un serviciu mai bun. Ecusonul tipului din spatele tejghelei de ieri purta numele „maniac al clienților" sau ceva de genul, parte a politicii KFC „mania clienților". în urmă cu câțiva ani, îmi amintesc că erau preocupați de ameliorarea calității în general. Altădată, cred că afișaseră pe un perete o listă de zece porunci ale servirii clienților, care trebuiau respectate de toți angajații.

Totuși, de ce servirea clienților la KFC rămâne atât de slabă? Am două ipoteze reciproc consistente:

1. KFC nu are suficient personal. Data viitoare când mergeți la McDonalds, numărați angajații. Mereu sunt surprins de câți angajați sunt pe tură. Nu este deloc neobișnuit să vezi 15 spre 20 de oameni muncind în același timp la o unitate McDonalds. S-ar părea că la KFC sunt mult mai puțini. Cred că erau doar patru sau cinci angajați ieri, când am fost eu.

2. Clienții KFC sunt mai săraci decât clienții altor fast-fooduri și oamenii mai săraci nu sunt dispuși să plătească pentru o servire de calitate. Nu am nicio îndoială că servirea este, în general, groaznică în locuri frecventate de oamenii săraci. Dacă acest lucru se întâmplă din cauza faptului că oamenilor săraci le pasă mai puțin de servire, nu pot băga mâna-n foc. Dar știu că nu am văzut aproape deloc servicii proaste în anul petrecut la

Stanford, iar acest lucru cred că se corelează cu numărul mare de oameni bogați din această zonă.

Postmortem la The *Daily Show*

(SDL)

Ei bine, am supraviețuit după participarea la *The Daily Show.* Câteva observații fugare despre experiență:

întâi, Jon Stewart este un tip fantastic. Inteligent, prietenos, practic, haios și în fața camerei, și în culise. Poate că, dacă ar candida la președinție, aș vota pentru el. Singura lui problemă - nu este prea înalt și americanii preferă președinții înalți.

în al doilea rând, când stai în platou, indiferent cât de mult te străduiești, este absolut imposibil să îți imaginezi că două milioane de oameni se uită la tine (plus doi spectatori, în cazul meu, pentru că priveau și părinții mei, care nu se uită de obicei la show). Dacă ești o persoană inerent antisocială și speriată de mulțimi, cum sunt eu,

acest lucru nu poate decât să fie benefic. Dacă ar trebui să faci un interviu live în fața a două milioane de oameni adunați la Mall în Washington, chestia asta ar fi foarte solicitantă nervos.

în al treilea rând, este un mediu teribil dacă încerci să aduci cărți în discuție, poate cu excepția lui *Charlie Rose.* Am avut un interviu lung - peste șase minute - și Stewart punea întrebări dificile la care nu am putut da răspunsuri autentice (pe scurt, voia să îi explic analiza de regresie, însă în 15 secunde). O notă esențială a *Freakonomics* este faptul că încercăm să îi arătăm cititorului cum ajungem la răspunsurile noastre, nu doar să le decretăm ca fiind cele corecte. La televizor pur și simplu nu este timp pentru această abordare.

în al patrulea rând, este, evident, plăcut să fii în fața unui public care abia așteaptă să râdă sau să reacționeze la tot ce spui. (De pildă, nu știu sigur de ce, dar audiența a izbucnit în râs când am menționat cocaina praf.) Mi-aș fi dorit ca studenții mei de la cursul pus la ora nouă dimineața să fie tot atât de receptivi. Bineînțeles că, dacă prelegerile mele ar fi o câtime pe cât sunt de amuzante emisiunile *The Daily Show,* sunt convins că studenții mei ar fi mult mai receptivi.

înțelepciunea dentistului

(SJD)

îmi place dentistul meu, dr. Reiss. A trecut bine de 60 de ani, poate are chiar 70. Să spun că își cunoaște bine meseria ar fi prea puțin. Dar nu doar de asta îl apreciez. Mi-a spus recent cum să rezolv o anumită problemă. întrucât înaintează în vârstă, mulți pacienți îl întreabă dacă se retrage curând. Nu îi place întrebarea; este un tip care joacă tenis de două ori pe săptămână, citește în neștire cărți și urmărește scena politică și culturală din New York cu mare interes. Astfel că, în loc să pareze de fiecare dată întrebările sâcâitoare despre retragerea la pensie, a găsit o metodă eficientă de a semnala intențiile sale celor atenți la detalii: a cumpărat mobilă și echipamente noi în cabinet. Dintr-odată, toate întrebările au încetat.

Deși tot timpul mi-a fost teamă de scaunul de la dentist, mereu învăț câte ceva de la el. Și ieri s-a întâmplat la fel. L-am întrebat care sunt cauzele cariilor dentare - factori genetici versus regim alimentar etc., etc. - și a început să îmi explice de ce pasta de dinți este un produs atât de înșelător. Reclamele care pretind că pasta de dinți previne cariile, albește dinții etc. sunt complet false, mi-a spus dr. Reiss, pentru că FDA nu poate și nu va permite existența ingredientelor care îndeplinesc aceste funcții într-un produs vândut fără rețetă, la care copiii ajung ușor. (Din acest motiv, el recomandă produsul antibacterian Gly-Oxide, un produs cu un gust oribil, dar eficient în distrugerea bacteriilor care produc cariile.)

Celălalt lucru pe care l-am aflat ieri a fost mult mai interesant, cu implicații și mai adânci. Mi-a spus că problema cariilor dentare se înrăutățește pe zi ce trece, chiar și la pacienții sănătoși, mai ales în segmentul de vârstă medie și peste medie. Motivul? O înclinație tot mai mare pentru medicamentele destinate bolilor inimii, colesterolului mare, depresiei etc. Multe dintre aceste medicamente, mi-a explicat dr. Reiss, au ca efect o gură uscată, care este cauzată de un flux salivar redus; întrucât saliva ucide bacteriile din gură, lipsa acesteia înseamnă mai multe bacterii, ceea ce duce la apariția cariilor dentare. Sunt convins că majoritatea oamenilor vor lua în continuare medicamentele - dar bănuiesc că mulți nu s-au gândit la legătura dintre cele două.

Din păcate, trebuie să mă întorc la dr. Reiss astăzi. Probabil voi mai învăța ceva nou.

Ce s-a întâmplat cu toate tromboanele?[5]

(SDL)

Anul trecut, cartea profesorului de filosofie Harry Frankfurt, *On Bullshit,* a fost un bestseller neașteptat, ajungând chiar pe locul întâi în lista *New York Times,* unde a stat o săptămână. Este un succes comercial uimitor pentru colegii mei de la Princeton University Press.

Succesul cărții a inspirat, din câte se pare, și alți autori:

Jucătorul de golf John Daly a scos o biografie săptămâna asta cu titlul *My Life in and out of the rough: The Truth About all the Bullshit You Think You Know About Mc.* Cartea este publicată la HarperCollins, aceiași oameni care au publicat și *Freakonomics.* S-au înverzit la față când au auzit titlul *Freakonomics,* propus de sora mea Linda. Cred că s-au mai relaxat între timp.

Apoi există *100 Bulshitt Jobs... and How to Get Them,* de Stanley Bing. Această carte a apărut în librării chiar săptămâna asta. Ghiciți cine este editorul? HarperColllins!

Apoi avem *The Dictionary of Bullshit,* publicat acum două săptămâni. Cel puțin asta nu este de la HarperCollins. Mare atenție să nu confundăm *The Dictionary of Bullshit* cu *The Dictionary ofCorporate Bullshit,* apărut în februarie.

Apoi avem *Bullshit Artist: The* 9/11 *Leadership Myth,* a cărui ediție cartonată a ieșit în martie; *Bullets, Badges, and Bullshit,* tot în martie; și *Another Bullshit Night in Suck City,* în septembrie anul trecut.

Avem suficiente tromboane? Se pare că nu.

în curs de apariție în această lună avem *The Business of Bullshit* (nu *The Dictionary of Business of Bullshit,* deși se va găsi clemență în caz de eroare) și *Your Caii Is Important to Us: The Truth About Bullshit.*

Cel puțin avem câteva luni de răgaz până la *Hello, Lied the Agent: And Other Bullshit You Hear as a Hollywood TV Writer,* care va fi publicată în septembrie.

Tot ce pot să zic este: ce pana mea se întâmplă aici?

Dacă Barack Obama este un politician la fel de bun pe cât este ca scriitor, atunci va fi președinte în curând

(SDL)

Această postare a fost publicată pe 25 noiembrie 2006, cu aproape cinci luni înainte ca Obama să anunțe că va candida la președinție. Este una dintre puținele predicții corecte pe care le-am făcut.

Acesta nu este un blog politic. Nu mă interesează politica. Dar am citit o carte senzațională scrisă de un politician.

Prima dată când am auzit de Barack Obama a fost când am văzut numele său ițindu-se pe acele pancarte politice, puse de oameni în fața grădinilor de la stradă, în anii electorali. Nu știam mai nimic despre el, cu excepția faptului că este afiliat la Universitatea Chicago și că are o campanie, fără speranțe prea mari, pentru Senatul Statelor Unite ale Americii. M-am gândit că tot sprijinul de care se va bucura va fi limitat la orașul natal, nicidecum la nivel statal. Orașul în care locuiesc eu, Oak Park, este orientat spre stânga, uneori cu accente derizorii. De pildă, dacă traversezi orașul, o pancartă te informează că intri într-o zonă fără arsenal nuclear. însă m-am întrebat dacă nu este prea puțin să ai un nume ca „Barack Obama“ pentru a cuceri electoratul din orașul Oak Park.

Nu am urmărit atent campania pentru Senat, până când s-a nimerit să primesc un telefon de la *Chicago Tribune,* care derulau un sondaj cu intențiile de vot. M-au întrebat cu cine am de gând să votez la următoarele alegeri la Senat. Am spus că voi vota pentru Obama, doar din simpatie și loialitate pentru Universitatea Chicago. în felul ăsta, când vor finaliza sondajul, va avea câteva procente de sprijin electoral și nu se va simți stânjenit. Am rămas mut de uimire când am citit rezultatele sondajului, publicate pe prima pagină, câteva zile mai târziu: Obama conducea în alegerile primare ale democraților! (Acest lucru s-a întâmplat, evident, cu mult înainte să ajungă să țină discursul de deschidere la Convenția Națională a Democraților.) întrucât nu sunt prea pasionat de scena politică, nu am urmărit cu atenție competiția pentru Senat (încheiată cu o victorie la mare distanță a lui Barack Obama în fața lui Alan Keyes). I-am ascultat două discursuri: cel de la Convenția Democrată și, în noaptea când a câștigat, discursul de mulțumire. De fiecare dată am simțit un fel de atracție magnetică. Voiam să îl cred când vorbea. Nu îmi

amintesc alt politician care să aibă același efect asupra mea. Un prieten, care îl cunoaște pe Barack Obama și care l-a cunoscut și pe Bobby Kennedy, mi-a spus că nu a văzut pe nimeni care să-i semene lui Kennedy până să-1 întâlnească pe Obama.

în orice caz, până aici am avut o lungă introducere la faptul că i-am luat cartea, *The Audacity ofHope,* și am căzut pe spate când am văzut cât de bine este scrisă. Istorisirile sale mă fac uneori să râd cu poftă, alteori, să plâng. Am subliniat de mai multe ori cele mai bune părți ale cărții, astfel încât să le găsesc mai ușor pe viitor. De asemenea, sunt convins că a scris singur toată cartea, din câte mi-au spus oamenii care-1 cunosc. Dacă nu veți da *Freakonomics* cadou de Crăciun - poate ați epuizat deja lista de prieteni oferindu-le cartea anul trecut -, această carte ar fi un cadou fantastic.

Poate nu ar trebui să fiu atât de surprins că este un scriitor excepțional, pentru că i-am citit și prima carte, *Dreams from My Father,* și am îndrăgit-o. Spre deosebire de prima sa carte, scrisă cu 15 sau 20 de ani înainte de a avea ambiții politice, credeam că noua lui carte va fi un volum de umplutură. Se întâmplă rar să îmi văd așteptările mult întrecute de o carte. Ar mai trebui să accentuez că nu îi împărtășesc toate opiniile politice, dar acest lucru nu diluează deloc savoarea cărții.

Dacă va avea același efect și asupra altora, atunci îl aveți în față pe viitorul președinte.

Medicina si statistica nu se amestecă

(5DL)

Niște prieteni de-ai mei au încercat să aibă copii cu ajutorul unui tratament de fertilitate. Cu un mare efort financiar, ca să nu mai pomenesc durerea și inconveniențele, au fost îndepărtate și fertilizate șase ovule. Acești șase embrioni au fost supuși unei Diagnoze Genetice de Pre-implantare (PGD), un proces care costă 5 000 de dolari.

Rezultatele de la examenul PGD sunt dezastruoase.

S-a constatat că patru embrioni sunt total neviabili. Celorlalți doi embrioni le lipseau secvențe critice de gene/serii ale ADN-ului, ceea ce însemna că implantarea va fi urmată fie de un avort spontan, fie se va da naștere unui copil cu deficiențe teribile.

Singura brumă de speranță al acestui rezultat îngrozitor a fost că ultimul test avea o rată fals/pozitivă de zece procente, cu alte cuvinte, că exista o probabilitate de 1-10 ca unul dintre cei doi embrioni să fie viabili.

Astfel, laboratorul a reluat testarea. încă o dată, rezultatele au indicat că secvențele critice de ADN lipsesc. Cei de la laborator le-au spus prietenilor mei că eșecul la acest test însemna că rămăsese doar o șansă de 1-100 ca fiecare dintre cei doi embrioni să fie viabili.

Prietenii mei - fie pentru că sunt optimiști, naivi sau știu mai multe despre statistică decât cei care fac testele - au decis să continue și să cheltuiască și mai mulți bani pentru ca acești embrioni considerați fără valoare să fie totuși implantați.

Nouă luni mai târziu, sunt fericit să consemnez asta, s-au născut doi gemeni minunați, perfect sănătoși.

Potrivit laboratorului, probabilitatea acestui eveniment era de i la io ooo.

Așadar, ce s-a întâmplat? A fost un miracol? Cred că nu. Fără să știu ceva despre testare, presupunerea mea este că rezultatele la test sunt corelate pozitiv, mai mult ca sigur când se testează de două ori același embrion, dar probabil și pentru embrionii din același lot.

Dar doctorii au interpretat rezultatele ca și cum ele nu sunt corelate, ceea ce i-a determinat să fie mult prea pesimiști. Probabilitatea corectă ar putea fi și de i la io sau, poate, de i la 30. (Sau poate că tot testul este un nonsens și probabilitățile erau de 90 de procente.)

Nu am niciodată încredere în statistica din câmpul medici-nei și acest exemplu recent se adaugă motivelor mele.

Când nevastă-mea era însărcinată în primele luni, a făcut un test cu ultrasunete. Specialistul ne-a spus că, deși este foarte devreme, ne poate prezice dacă este băiat sau fată, dacă dorim să aflăm. Am răspuns „Da, sigur că vrem să aflăm". El ne-a spus că va fi un băiat, deși nu era sigur.

„Cât de sigur sunteți?", l-am întrebat.

„Cam 50-50“, mi-a răspuns.

Dacă vă plac farsele...

(S)D)

... atunci trebuie să recunoașteți că următoarea este foarte bună[1]: să trimiți un material de cercetare fals unui biograf pe care îl urăști. în acest caz, biograful este A.N. Wilson, care scria o carte despre poetul John Betjeman. Wilson a folosit documentul falsificat și a fost prea târziu când și-a dat seama că nu era adevărat - și, dacă luai prima literă din fiecare propoziție a scrisorii și o adăugai una după alta, atunci mesajul era cât se poate de drăgălaș: „A.N. Wilson este un gunoi".

Povestea îmi amintește de prima mea slujbă în jurnalism, ca redactor asociat la *New York Magazine.* O dată sau de două ori pe săptămână, sarcina mea era să rămân până târziu, pentru a face corectură, ca să nu existe erori nereperate ale redactorilor de reportaje, redactori și editori. Cel mai important lucru era ca literele capitalizate (acele majuscule foarte mari care deschid fiecare secțiune a unui articol de revistă) să nu aibă un sens ofensator, odată despărțite. într-o noapte, în timp ce corectam un articol despre cancerul mamar, am descoperit că primele patru majuscule de deschidere citite pe verticală erau Ţ, Â, Ţ și E. Da, le-am schimbat.

De la bine la excelent... și apoi sub medie[2] (SDL)

Nu mai citesc cărți de business. Mi-am făcut rația în urmă cu câțiva ani, pe vremea când eram consultant de management, înainte să mă întorc la universitate și să-mi iau doctoratul.

Săptămâna trecută am pus mâna pe *Good to Great,* de Jim Collins. Această carte este absolut fenomenală în lumea editurilor. De când a ieșit din tipar, în 2001, s-a vândut în milioane

* Carte apărută și în limba română cu titlul *Excelența în afaceri,* Editura Curtea Veche, București, 2009 (n.t).

de copii. încă se mai vând 300 000 de copii pe an. A avut un succes atât de mare, încât, după șapte ani, încă se mai produc ediții cartonate. De ani întregi am auzit vorbindu-se despre ea, însă nu am deschis-o vreodată. Oamenii mă întreabă mereu despre ea. M-am gândit că a venit vremea să arunc o privire.

în carte sunt analizate în profunzime 11 companii care mergeau binișor și apoi s-au transformat în firme excelente - unde excelența este definită ca perioadă susținută în care produsele au surclasat la mare distanță piața și competitorii. Nu doar că aceste companii au accelerat de la un ritm bun la unul excelent, dar, în plus, câteva caracteristici le asigurau „menirea de a rezista" (titlul unei cărți anterioare de Collins).

Ironia este că am început să citesc cartea fix în ziua în care una dintre cele unsprezece companii „excelente", Fannie Mae, era în toate titlurile din secțiunea de business a ziarelor. S-ar părea că Fannie Mae va avea nevoie de salvare de la insolvență prin achiziția sa de guvernul federal. Dacă ați cumpărat acțiuni în momentul când *Good to Great* a fost publicată, atunci veți fi pierdut cam 80% din valoarea investiției inițiale.

Altă companie din seria prezentată este Circus City. Ați fi pierdut și cămașa de pe voi cu investiția în Circus City, întrucât acum acțiunile sale au picat cu 80% sau mai mult.

Nouă dintre cele unsprezece companii au rămas mai mult sau mai puțin intacte. Una dintre ele, Nucor, este singura căreia acțiunile i-au crescut spectaculos de la momentul publicării cărții. Abbot Labs și Wells Fargo s-au descurcat bine. în total, un portofoliu de acțiuni din seria de la „bine la excelent" pare să fi fost o alegere mai puțin indicată decât o companie listată la bursă.

îmi amintesc că cineva a făcut o analiză a companiilor evidențiate în volumul clasic al lui Peters și Waterman, *In Search ofExcellence,* și a descoperit același lucru*.

Ce înseamnă toate astea? Nu mare lucru.

Aceste cărți de business sunt, de ce mai multe ori, retrospective. Ce au făcut companiile pentru a se bucura de succes? Viitorul este întotdeauna greu de anticipat și înțelegerea trecutului este esențială; pe de altă parte, mesajul implicit al acestor cărți de business este că principiile folosite de aceste companii nu le-au asigurat succesul doar în trecut, dar le-au și poziționat pentru un succes continuu.

Dacă acest lucru se dovedește a fi adevărat, atunci se pune problema premiselor fundamentale ale acestei cărți, nu-i așa?

Această postare a fost publicată în 2008. La momentul scrierii, acțiunile Fannie Mae se vând cu doar 2 dolari bucata, de la aproape 80 de dolari în 2001, iar Circuit City este în faliment. Restul companiilor din Good to Great *au avut traiectorii extrem de diferite, începând cu 2008. Unele au crescut vertiginos (Kroger și Kimberly-Clark), altele au intrat pe o pantă descendentă (Pitney-Bowes și Nucor), iar două dintre cele unsprezece companii - Gillette și Walgreens - au fuzionat cu alte corporații (Procter & Gamble și, respectiv, Boots) și se bucură de un real succes.*

Dumnezeu merită și el un mic răgaz (SDL)

Cu ceva vreme în urmă, am scris pe blog cât de frecvent apărea cuvântul „bullshit" în titlurile cărților. Din fericire, tendința s-a

estompat. Am găsit doar două titluri pe Amazon, anul trecut, cu termenul „bullshit" în titlu.

Acum, se pare că la modă sunt cărțile care îl caută pe Dumnezeu. Daniel Dennett a stârnit avalanșa de titluri cu *Breaking the Speli.* Richard Dawkins a continuat cu bestsellerul

The God Dehision. Apoi a urmat *God, the Failed Hypothesis,* de Victor Stenger, și *God Is Not Great,* de Christopher Hitchens.

Ce mai urmează? *Irreligion,* de John Allen Paulos (autor al *Innumeracy).* Ce coincidență că lansarea cărții este pe 26 decembrie. Ce altă dată ar fi fost mai potrivită?

Ce mă nedumerește pe mine: cine cumpără aceste cărți?

Eu nu sunt o persoană religioasă. Nu mă gândesc prea mult la Dumnezeu, cu excepția cazurilor când sunt la strânsoare și mi-ar prinde bine niște favoruri. Nu am niciun motiv să cred că mă ascultă, dar, uneori, nu strică să încerci. Mai departe de atât nu prea mă preocupă subiectul.

în mod categoric, nu sunt suficient de interesat încât să ies din casă pentru a cumpăra cărți care îmi explică de ce nu ar trebui să cred în Dumnezeu, chiar dacă sunt scrise de oameni ca Dennett sau Dawkins, pe care îi admir deplin. Dacă aș fi fost o persoană religioasă, cred că aș fi evitat cărțile care îmi spun că credința mea nu are rost.

Așadar, cum se întâmplă că aceste cărți anti-Dumnezeu devin bestselleruri? Oare oamenii care disprețuiesc conceptul de Dumnezeu au o cerere inșațiabilă pentru cărți care le amintesc motivele acestui dispreț? Oare există atât de mulți oameni nehotărâți pe acest subiect și care pot fi convinși?

Să reiau argumentul sub altă formă: înțeleg de ce se vând cărțile care atacă liberalii. Pentru că mulți conservatori îi urăsc pe liberali. Cărțile care îi atacă pe conservatori se vând din același motiv. Dar

nimeni nu scrie cărți în care explică de ce este o pierdere de timp contemplarea păsărilor, deoarece ideea nu îi intrigă pe oamenii care nu urmăresc păsările, iar aceștia nu doresc să dea 20 de dolari pentru a citi asta. întrucât foarte puțini oameni (din cercul meu, cel puțin) se implică activ în critica divinității, sunt surprins că volumele anti-divinitate nu sunt receptate cu aceeași plictiseală pe care ar stârni-o un volum împotriva oamenilor cărora le place să privească păsările.

De ce îmi place să scriu despre economiști

(SJD)

De-a lungul timpului am avut prilejul să scriu despre mulți oameni interesanți. Mama mi-a relatat o poveste extraordinară'» (de mult uitată) despre credințele ei religioase. Le-am luat interviu lui Ted Kaczynski[5], The Unabomber; clasei de debutanți din NFL[6]; și unui remarcabil hoț de mașini care fura doar argint de calitate[7].

în ultima perioadă am scris doar despre economiști și cel mai fecund alături de economistul Steve Levitt. Acesta este un capitol complet nou și am să vă explic de ce.

Un scriitor de non-ficțiune ca mine, cu pregătire în jurnalism și literatură, este constrâns de ceea ce îi spun subiecții. Da, mă bucur de o marjă largă de acțiune în abordarea temelor - dacă Ted Kaczynski nu va discuta despre procesul său, de exemplu, sunt mulți alții care o vor face -, dar apar limitări severe date de ceea ce și de cum îmi povestesc oamenii.

Este de la sine înțeles că majoritatea oamenilor se prezintă cât de bine pot când se scrie despre ei. Poveștile spuse de aceștia îi pun într-o lumină bună, creează percepția că sunt nobili sau altruiști; cei mai inteligenți dintre ei folosesc autoironia pentru a-și scoate în evidență performanțele. Acest lucru îl pune pe scriitor într-o situație neplăcută - el depinde de anecdote care pot fi adevărate sau false, istorisite pentru conturarea unei imagini cosmetizate.

Lucrurile stau altfel cu economiștii. în locul anecdotelor, pentru a scoate în evidență anumite aspecte ale realității, ei folosesc date, pentru a sublinia adevărul. Cel puțin, acesta este

scopul. Parțial, aceste adevăruri sunt inconfortabile. După ce am scris despre economistul Roland Fryer[8], el a fost criticat de colegii afro-americani pe motiv că ar fi subevaluat rolul rasismului față de americanii de culoare. Cercetarea lui Steve Levitt scrisă cu John Donohue, privind corelația între Roe V. Wade și scăderea cazurilor de infracțiuni violente, a stârnit reacții adverse din partea unor oameni cu convingeri politice diverse.

Pentru mine, ca scriitor, acest tip de gândire este o revelație -un fel de a privi lumea mult mai în perspectivă și mai puțin părtinitor decât se întâmplă, în mod curent, în jurnalism.

Lui Levitt îi place să spună că moralitatea reprezintă felul în care oamenilor le-ar plăcea să arate lumea, în vreme ce economiștii ne spun cum arată lumea în realitate. Eu nu am capacitățile mintale pentru a mă compara cu economiștii Levitt și Fryer; dar mă simt extrem de norocos că am reușit să le deturnez gândurile spre întrebările mele. Eu și Levitt avem abilități complementare, ca să folosim jargonul economiștilor. Așa cum se spune în limbajul economici, lumea însăși este murdară; dar, ca mulți economiști luați separat, conceptul este unul măreț. ***9***

O fiică moare

(MICHAEL LEVITT)

Steve Levitt a scris:

Sora mea, Linda, a murit vara asta. Tatăl meu, Michael, a iubit-o nespus pe Linda. Tatăl meu este doctor și a fost realist de la început în privința capacității medicinei de a-i salva fiica de cancer. Chiar având aceste așteptări extrem de modeste, el a rămas șocat cât de neputincios și, în fapt, cât de contraproductiv, s-a dovedit a fi sistemul medical. Mai jos redau istorisirea tatălui meu, în propriile

cuvinte, a experienței prin care a trecut sora mea în sistemul medical.

„Tați, îți voi spune ceva ce nu ai dori să afli. Testul RMN a arătat că am două tumori la creier." Această catastrofă verbală este mesajul pe telefon pe care eu (un doctor gastroenterolog în vârstă) l-am primit de la fiica mea de 50 de ani, care făcuse un test RMN pentru a vedea de ce de o săptămână se dezechilibrează foarte tare când merge. Cum sunt cam pesimist și prăpăstios, m-am temut că testul va indica o formă de scleroză multiplă. Tumorile metastatice ale creierului erau prea mult chiar și pentru imaginația mea prea bogată. Suntem pe 19 august 2012.

Din motive necunoscute, fiică-mea este transferată cu ambulanța la un spital local metropolitan. în decurs de o oră, rezultatele RMN-ului au impus ca fiica mea să fie luată cu ambulanța, iar eu am ajuns un tată extrem de nervos și stresat. Un control total la tomograf indică tumori suplimentare în gât, plămâni, glandele suprarenale și, posibil, ficatul este și el afectat. Un oncologist local face biopsia masei de la gât și fiica mea este externată în așteptarea rezultatelor. Patru zile mai târziu, biopsia arată carcinom micro-celular al plămânului. Ni se spune că, la femeile tinere care nu au fumat niciodată, această tumoră are ocazional un genotip favorabil, susceptibil de a fi tratat prin chimioterapie. La o verificare pe internet, constat că genotipul favorabil este rar „susceptibil" - unul dintre acei termeni relativi folosiți în oncologie.

Un proverb grec spune că „Nimeni nu-i fericit până nu moare". O calamitate despre care credeam că nu mi se va întâmpla - voi asista la moartea unuia dintre copiii mei. Sunt extrem de nefericit și nevastă-mea mă întreabă dacă vom mai fi vreodată fericiti. ***9***

Fiica mea are nevoie de tratament local la tumoarea de la creier și de chimioterapie generală. Ea și soțul ei aleg tratamentul la un centru îndepărtat unde i s-a dat trimitere. Este examinată urgent de un neuro-oncologist la centrul respectiv și o tomografie cu emisie de pozitroni confirmă că tumoarea este răspândită. în ziua următoare este supusă unei terapii cu raze gamma la cele două tumori majore

ale creierului, la cerebel și lobul frontal. Nouă zile mai târziu, după ce au fost prima oară observate leziuni ale creierului, ea părăsește centrul de tratament în starea ei obișnuită (dexametazonul a scăpat-o de poticnelile mersului). Pentru o scurtă perioadă, încep din nou să mănânc și să dorm. Fiica mea așteaptă să se întoarcă la centrul de tratament pentru a discuta despre chimioterapie cu un oncolog pulmonar. Deși vorbim sau îi scriu zilnic, sunt complet nepregătit când o văd cinci zile mai târziu. Acum arată ca un om bolnav. Este răgușită, își pierde suflul la cel mai mic efort și masa de la gât pare că este de două ori mai mare. Atunci, centrul de tratament ne informează că reapariția tumorii semnalează că originea ei se află la tiroidă, nu în plămân. întâlnirea cu un oncolog pulmonar este înlocuită cu un oncologist-endo-crin, care ne recomandă o biopsie a glandelor suprarenale pentru a determina diferențierea tumorii metastatice. Independent de țesutul originar, se pare că un monstru alterat genetic evoluează precipitat în corpul fiicei mele.

Nimeni nu știe că fiica mea este bolnavă, cu excepția a două rude, a șefului meu de secție (pentru a-i explica absențele) și a unui vechi prieten care îmi ține locul în salon. Secretomania se explică atât prin paranoia mea privind discutarea în public a problemelor de familie, cât și prin faptul că glandele mele lacrimale sunt incontrolabile, știu bine. Voi plânge dacă cineva mă va întreba despre fiica mea. Un doctor în vârstă nu ar trebui să meargă pe holurile spitalului cu lacrimile șiroindu-i pe chip.

Fiica mea cea minunată este un model de autocontrol, spre deosebire de mine. Fără lacrimi, fără lamentații. Bănuiesc că a acceptat rezultatul probabil fatal al tumorii sale și acceptă toate intervențiile medicale doar pentru a le face pe plac soțului, fiului și tatălui. Oare o fi rezultatul informării de pe internet sau i-am transmis involuntar pesimismul meu?

Șase zile mai târziu părăsește într-o stare aparent bună centrul de tratament, dar merge într-un cărucior cu rotile, respirând greu când stă pe loc și vorbind în șoaptă. Saturația de oxigen din aerul din cameră este de 90%. Din moment ce nu are raluri, respirația ei

îngreunată arată invazia tumorii în plămâni. După biopsia la glandele suprarenale, soțul vine din camera de observație de după procedură spunându-ne că i-a crescut pulsul. Până acum am fost un observator pasiv, dar acum simt nevoia să intervin. îi simt pulsul și bătăile inimii, sunt la aproape 145, ceea ce este evident neregulat. îi spun asistentei că suspectez o fibrilație atrială și sugerez să i se facă rapid un EKG și infuzia intravenoasă salină să fie oprită. Pentru a obține un EKG, trebuie convocată echipa de intervenție rapidă. Această echipă ajunge, EKG-ul indică fibrilație atrială și pulsul îi este scăzut cu inhibitori de canal cu beta și calciu. Saturarea cu oxigen a sângelui este doar 86% din cinci litri de oxigen. Funcția pulmonară s-a deteriorat în opt ore. Este posibil ca tumoarea-monstru să se extindă așa repede? Pentru mine, fibrilația atrială cu rata controlată este doar o problemă mică din înrăutățirea accelerată a stării ei; pentru tinerii membri ai echipei de intervenție rapidă, noua fibrilație atrială este boală. Vreau să obțin o angiogramă pulmonară pentru a elimina embolismul pulmonar și suficient oxigen pentru a o aduce acasă, dar ambele necesită transferul către camera de urgență. Știu că acest transfer înseamnă iar un circuit de istorii repetate, examinări, flebectomii etc., dar ne dăm acordul. Angiograma pulmonară ne arată o tumoare masivă în plămân, fără embo-lism pulmonar. Oncologul-endocrin o vizitează în camera de urgență și ne explică răbdător că este nevoie de diferențierea tumorii glandei suprarenale pentru a stabili tratamentul. La întrebarea ginerelui meu, dacă nu se poate începe un tratament imediat, răspunsul este că lipsa tratamentului este de preferat unui tratament greșit. Este programată să revină la centrul de tratament peste patru zile, pentru a începe chimi-oterapia. Mi-e teamă că nu va mai apuca ziua aceea.

Se recomandă internarea în spital peste noapte, pentru a fi ținută „sub observație” și odihnă înainte de drumul spre casă. După cincizeci de ani de experiență, știu că nu te poți odihni odată internat la un spital universitar. Nici nu mai știu câți pacienți au cerut să fie externați pentru a se odihni. însă îmi era teamă că nu va supraviețui călătoriei spre casă fără oxigen suplimentar, care poate fi obținut doar prin spitalizare.

Linda nu se odihnește prea bine din cauza formalităților de internare în spital - examen fizic și anamneză cu mai mulți medici rezidenți, alte teste de sânge, semnele vitale verificate la fiecare jumătate de oră. încerc să opresc interferențele -fără electrocardiogramă, fără anticoagulanți, fără examen cardiologie, limitez verificarea semnelor vitale etc. -, dar, pe la opt dimineața, ea și soțul ei, care a rămas toată noaptea cu ea, sunt epuizați.

Fiica mea și soțul ei doresc externare imediată, dar acest lucru presupune vizita unui doctor. îl găsesc pe doctorul de gardă pe la ora zece și îi explic că fiica mea are carcinom metastatic extins și tot ce dorim este o externare rapidă și oxigen pentru acasă. Suntem asigurați că oxigenul și medicamentele pentru externare vor fi disponibile cât de repede se poate. Trei ore mai târziu suntem tot la spital. Este dificil să instalezi tuburile de oxigen pentru acasă în weekend și farmacia nu poate furniza un medicament obișnuit. La a treia vizită la farmacia spitalului, la vreo oră și jumătate după ce au primit rețeta, sunt informat că mai durează alte 30 de minute ca medicamentele să fie pregătite. Insult toată breasla farmaciștilor când îi întreb cât de dificil poate fi să pui 30 de pastile într-un flacon.

Pe la două după-amiaza oxigenul și medicamentele sunt pregătite. Singura problemă care mai amână plecarea este faptul că fiică-mea se teme de incontinență pe drumul spre casă. Ea are nevoie de un scutec special. Apoi, eu devin actor într-o scenă care se petrece în fiecare zi în spitale. Explic situația în camera asistentelor. Asistenta îmi spune că va aduce scutecul, dar mai întâi dă un telefon care pare că nu se mai termină (în realitate, vreo trei-patru minute). Când începe să completeze câteva formulare, îi reamintesc politicos că avem nevoie de scutece. Ea îmi răspunde că „Am mai mulți pacienți pe care-i îngrijesc, nu este doar fiica dumneavoastră, dr. Levitt". Desigur că are, însă eu sunt interesat doar de binele fiicei mele. într-un sfârșit plecăm de la spital, lăsând în urmă, fără îndoială, senzația îndreptățită că suntem o familie dificilă.

Starea ei continuă să regreseze acasă și devine limpede că nu poate tolera un drum înapoi la centrul de tratament. Se fac

diligențele ca un oncologist local să îi administreze tratamentul de chimioterapie prescris de oncologul endocrin. Fiica mea nu mai poate vorbi și ne scriem zilnic. Cu o zi înainte să ia prima doză de chimioterapie (la doar 18 zile după RMN), ne scriem următoarele mesaje.

„Dacă chimioterapia nu funcționează, va trebui să duci lucrurile la sfârșit."

„Fii optimistă. Voi face tot ce este necesar."

„Asta înseamnă că ești de acord?"

„Da."

Nu știu exact ce va trebui să fac, dar vreau să îmi țin cuvântul.

în dimineața următoare, ginerele meu îmi spune că ea nu se poate ridica din pat, tușește și se îneacă de fiecare dată când încearcă să bea sau să mănânce. „Monstrul" i-a distrus acum mecanismul de a înghiți. Se pare că nu va beneficia sau nu va tolera chimioterapia. Stau de vorbă cu oncologul de la spitalul metropolitan, care este de acord să fie internată și adusă cu ambulanța la spital, pentru un tratament de calmare a durerii. Totuși, șoferul ambulanței decide că starea ei impune să fie dusă la camera de urgență a celui mai apropiat spital (cu mai puțin de zece minute mai aproape decât spitalul metropolitan). Știu că nu va beneficia de un tratament de ameliorare a stării ei în camera de urgență a unui spital local. Vorbesc cu șoferul de ambulanță și îi spun răstit unde doresc să fie dusă fiica mea/pacientul. Următorul lucru pe care îl aud este că ea se află deja la camera de gardă a celui mai apropiat spital. Când ajung și eu, ea a trecut iar printr-o serie de teste și altă angiogramă la tomograf arată invazia masivă a tumorii la plămâni, dar nu și embolism pulmonar. Acum nu mai poate respira, este ventilată artificial și primește doar oxigen. Apoi este transferată la spitalul metropolitan. Imediat ce ajungem, fii-că-mea cere ceva ce cu mare dificultate deslușesc: comprese cu gheață. O rog pe asistentă să aducă comprese cu gheață, îmi răspunde că nimic nu poate fi

„administrat" fără acordul medicului. îi replic că eu sunt doctorul și că doresc ca pacientul să primească comprese cu gheață. Mi se răspunde că nu sunt doctorul de trimitere și nu pot da ordine. Asistenta mă ignoră când o întreb unde este mașina de gheață.

Oncologul ei ajunge în câteva minute. Compararea celor, două tomografii la piept arată că tumoarea nediferențiată din plămânii ei și-a dublat dimensiunea în mai puțin de trei săptămâni. I se expune situația deznădăjduită soțului și se ia decizia, după consultări cu medicul, să i se asigure alinarea durerilor. Primește comprese cu gheață și i se administrează morfină. După patru ore, intră într-o comă liniștită și moare la 6:30 am pe 29 august, la doar douăzeci de zile după ce testul inițial de RMN a arătat existența tumorii.

Scopul acestei scurte cronici nu este de a critica practica medicinei. Deși am avut câteva dezacorduri cu personalul medical, medicii care au îngrijit-o pe fiica mea au fost, fără excepție, extrem de înțelegători și ne-au acordat tot timpul și atenția. Fiecare dintre ei a încercat să lupte cu boala extrem de agresivă. Mai degrabă am încercat să povestesc experiențele unui tată/medic care își vede fiica murind de cancer. Povestea ei este un testament pentru limitele îngrijirii medicale. în era biologiei moleculare în care trăim, cel mai valoros medicament a fost morfina, o substanță care este disponibilă de aproape 200 de ani.

Deși este sfâșietor, sunt capabil să descriu etapele bolii fiicei mele. Când încerc să descriu disperarea și suferința mea, rămân fără cuvinte.

Linda Levitt Jines, 1962-2012

(SDL)

Cu mare tristețe, vă anunț că iubita mea soră, Linda Levitt Jines, a murit luna trecută, după o scurtă și curajoasă bătălie cu cancerul. Avea 50 de ani.

Primul meu gând, în timp ce meditam la ce să spun în nota comemorativă, a fost să o sun și să o rog să scrie ea. Așa cum am făcut aproape toată viața mea, când aveam nevoie de cuvintele potrivite.

Cel mai faimos exemplu de acest fel a fost când eu și Dubner eram pe la jumătatea unei cărți care sărea de la un subiect la altul și nu avea o temă anume. împreună cu Dubner și editorul am alcătuit o listă de vreo cincisprezece titluri mediocre și apoi am rămas în pană de inspirație. Aveam o încredere neștirbită că Linda va avea răspunsul.

într-adevăr, în doar câteva ore mi-a propus un posibil titlu: „Freakonomics". Mi-a plăcut. Dubner avea îndoieli. Editorii au sărit în sus de nervi. Editorul nostru ne-a spus: „Vă oferim un contract de carte mult prea mare pentru a numi acest lucru *Freakonomicsl".* în final, *Freakonomics* a câștigat și a fost bine așa. Fără titlul sclipitor dat de Linda, mă îndoiesc că ar fi citit cineva cartea. Titlul a fost un miracol.

Freakonomics nu a fost nici prima dată, nici ultima dată când am beneficiat de geniul Lindei.

îmi amintesc că prima dată s-a întâmplat asta când eram în clasa a VH-a și ea era în clasa a XTI-a. Eram cel mai stângace, cel mai antisocial puști. Ea a hotărât să se ocupe de mine ca de proiectul ei personal. încă de atunci eram suficient de isteț încât să o ascult. Am devenit prieteni la cataramă și m-a ajutat să devin alt om. Mi-a schimbat hainele. Mi-a explicat (cu mult tact) că am o personalitate teribilă și greu de suportat și m-a ajutat să îmi construiesc alta nouă. M-a învățat ce muzică e cool - primul album pe care l-am cumpărat cu banii mei a fost *Boy,* al lui U2. După câțiva ani sub tutela ei, eram de nerecunoscut. încă nu eram în stare să scot o fată în oraș, dar eram un tip mult mai simpatic. Uitându-mă pe niște albume mai vechi, am dat peste o notă pe care mi-o scrisese în acel an, care ilustrează foarte bine cum funcționa mintea ei:

Dragă frățiorule-guiț,

A trecut aproape jumătate de an și mi se pare că nu ai agățat nicio țipă simpatică dintre fetele în clasa a Vil-a. Cum se face că reziști nurilor atât de vicleni? Ele nu sunt nici sirene, nici Lorelei! Nu îți zvâcnește inimioara în piept când vezi aceste fecioare maiestuoase odihnindu-se (adică în ora de mate), cu bujori în obrăjori care se aprind și se sting când ele contemplă diversele calități ale celuilalt sex? Ei bine, mai încearcă!

Sora ta,

Linda

La gimnaziu, fiecare elev trebuia să învețe pe de rost o scurtă povestioară sau poezie și să o recite în picioare, în fața clasei. Erau aleși câte doi câștigători din fiecare clasă și apoi trebuiau să țină discursul în fața unui public larg. Eu eram un puști care aproape că nu vorbea. I-am cerut sfatul Lindei. Mi-a spus că se va ocupa ea de tot. A ales o povestioară spirituală și amuzantă. A declamat alături de mine, învățându-mă cum să recit fiecare vers. Dar știa că asta nu este suficient. Vocea naratorului era cea a unei fete. Așa că a scotocit printre rochiile ei vechi să vadă dacă mi se potrivește vreuna. Apoi a luat una dintre perucile blonde ale mamei mele și mi-a potrivit-o pe creștet. M-a învățat cum se face o reverență. Apoi mi-a spus că sunt pregătit. Faptul că m-am îmbrăcat în fată și am recitat exact cum mă învățase ea arată cât de multă încredere aveam în ea. Am fost selectat să prezint în fața unui public numeros, în ciuda tuturor obstacolelor, cel mai sfios puști din clasă, îmbrăcat în haine de fată, s-a întors acasă cu trofeul. După aceea, nu i-am mai pus niciodată cuvântul la îndoială - pur și simplu făceam ce îmi spunea ea.

Linda avea realizări remarcabile și în propria carieră, nu numai când trăgea sforile în viața mea. După facultate, ea a făcut studii post-universitare de jurnalism la Mediii, în Northwestern. A ales latura creativă a publicității, găsindu-și o slujbă la una dintre agențiile de top din Chicago. Amuzată de incidentele de la filmarea primei reclame comerciale, a scris un articol despre povestea asta în *Advertising Age.* A fost concediată în ziua imediat următoare, ceea

ce s-a dovedit un salt și mai mare în carieră. în câteva zile a fost angajată la o agenție rivală, primind și o creștere salarială consistentă.

Ulterior, s-a plictisit de lumea publicității. în 1995 m-a sunat să îmi spună că va porni o afacere pe internet. Ideea: ea va cumpăra recipiente mari de uleiuri aromate folosite la fabricarea săpunului, va strecura uleiul în sticluțe mai mici cu etichete dichisite și le va vinde online. Mi s-a părut cea mai proastă idee pe care o auzisem vreodată. întâi de toate, nimeni nu făcea bani din vânzările pe internet în 1995. în al doilea rând, cum ar fi fost posibil să existe suficienți producători de săpun, astfel încât să existe un profit bun? Am țipat cu toții la ea să nu își piardă vremea. Șaptesprezece ani mai târziu, rămâne o afacere stabilă, extrem de profitabilă. Sunt mereu surprins. Mai târziu, ea a început a doua afacere online. După apariția *Freakonomics,* am inițiat o companie mică de consultanță care a evoluat și a devenit Greatest Good. Linda a fost principalul asistent creativ, iar spiritul ei unic s-a impregnat în tot ce am realizat.

Pe lângă succesele din carieră, ea și soțul ei, Doug, au crescut cel mai simpatic, manierat și sociabil băiat de 17 ani pe care vi l-ați putea imagina, fiul lor Riley. (Abilitatea Lindei de a face bărbați din băieței s-a ameliorat vizibil grație exersării continue, deoarece eu nici nu mă compar cu Riley, chiar și cu remo-delarea petrecută datorită ei în gimnaziu.) Cu toții îi vom duce dorul mătușii Lin - Doug și Riley, părinții Shirley și Michael, sora ei Janet, eu și numeroșii nepoți și nepoate.

De fiecare dată când Linda intra într-o cameră, ea devenea centrul atenției, fără să facă niciun efort. Unul dintre angajații de la Greatest Good nu o văzuse pe Linda niciodată. A intrat într-o sală de conferințe și toți colegii „râdeau cu gura până la urechi“. S-a întrebat de ce. Pentru că Linda era acolo și îi făcea pe toți să râdă copios.

Ne doare cu atât mai mult pierderea ei, cu cât ne amintim spiritul ei creativ și inovativ.

Linda, ne lipsești atât de mult.

12

Când ești un avion...



Când ești freakonomist, ești freakonomist până la capăt. Cel puțin așa suntem noi. Vedem economie oriunde ne îndreptăm privirea, indiferent dacă subiectele sunt desenele animate, formula de lapte pentru bebeluși, fericirea femeilor sau pirații.

De câți muncitori chinezi este nevoie pentru a vinde o cutie de lapte praf pentru bebeluși?

(SDL)

Aflat recent într-o vizită în China, am descoperit că, în mod obișnuit, cinci oameni fac treaba pe care ar face-o, de obicei, un singur american. La hotelul nostru, de pildă, era un asistent la parter a cărui sarcina, din câte se părea, era să apese butonul la lift. Poate mai făcea și alte lucruri pe care nu le-am remarcat, dar întotdeauna era la datorie să apese butonul care cheamă liftul. La fel și în restaurante, chelnerii erau peste tot, aparent câte unul la fiecare masă.

Pe artera principală din Nanchang erau cam 200 de oameni care se plimbau cu pancarte scrise de mână. Am crezut că sunt șomeri și își caută de muncă. S-a dovedit că ei, de fapt, munceau, dar nu mi-am dat eu seama. Slujba lor era să stea la colțul străzii toată ziua cu un carton pe care scria că achiziționează telefoane vechi. Din nefericire pentru ei, să fi fost doar trei telefoane care s-au vândut în

săptămâna cât m-am plimbat în sus și în jos pe stradă. Era cea mai competitivă piață pe care am văzut-o. Probabil că aveau un salariu pe care-1 considerau echitabil, altminteri nu ar fi stat acolo.

Când am mers la un magazin mai mare să cumpăr o cutie de lapte praf pentru fiica mea Sophie, am dat peste cel mai extrem caz de muncă în exces. în timp ce cercetam rafturile pentru formula de lapte praf din care băuse de la început, patru femei extrem de săritoare au încercat să mă ajute. Prima dată am crezut că sunt doar cliente care încearcă să mă ajute. în cele din urmă (ele nu vorbeau engleza și eu știam doar vreo 50 de cuvinte în mandarină), mi-am dat seama că ele muncesc. Patru dintre ele m-au înconjurat aproape zece minute și, într-un final, am cumpărat o cutie de lapte praf la 4 dolari. Nu avea absolut niciun sens.

Abia mai târziu, la hotel, ghidul meu chinez mi-a explicat ce se întâmplase. Aceste femei nu erau angajatele magazinului; ele erau angajate de companii concurente producătoare de lapte pentru bebeluși care încercau să atragă clienții către un anume tip de lapte pentru copii! Ceea ce explică de ce îmi recomandau atât de insistent diverse formule de lapte pentru copii. Magazinul nu avea niciun interes ce tip de lapte aleg eu - orice vânzare era bună. Dar, pentru producătorii de lapte praf, a fura din cota de piață a brandurilor concurente era o motivație suficient de rentabilă pentru a angaja oameni special pentru asta.

De ce se folosesc voci celebre în filmele animate?

(SDL)

Mi-am dus cei patru copii la filmul *Coraline,* weekeendul ăsta. I-am întrebat, după film, dacă le-a plăcut. Cele patru răspunsuri: „super“, „bun“, „okay“ și „bine că s-a terminat[44].

Evaluările nu sunt prea entuziaste, ținând cont că vin din partea unor copii care declară mereu că ultimul film văzut este și cel preferat.

Nu am fost niciodată într-un cinema plin de copii unde să se lase atâta liniște ca la *Coraline.* Această liniște și ritmul lent al filmului mi-au permis să analizez lucrurile în tihnă.

întâi, nu am putut trece peste faptul că numele unui copil din film este Wyborn, prescurtat Wybie, pronunțat la fel ca „Why be born?“' Wybie nu părea să aibă copii, deși avea o bunică ce țipa din când în când. M-a dus cu gândul la argumentul copiilor nedoriți/avortului din *Freakonomics.*

în al doilea rând, două dintre vocile acestui film de animație le aparțineau lui Dakota Fanning și Teri Hatcher. Ultimul film pe care l-am văzut a fost *Boli,* cu vocile lui Miley Cyrus și John Travolta. Lista vedetelor care și-au împrumutat vocea filmelor animate nu se mai termină: Eddie Murphy, Dustin Hoffman, Cameron Diaz, John Goodman etc.

De ce vedetele de primă mână predomină în alegerea vocilor pentru filme animate?

O ipoteză ar fi că ei sunt mult mai buni la interpretat voci decât alții. Sunt aproape sigur că acest lucru nu este corect. Mai mult ca sigur că există actori cu voci incredibile și lectori de cărți înregistrate care nu au înfățișarea să fie vedete de film, dar au niște voci superbe.

A doua ipoteză este că vedetele nu solicită sume imense pentru vocile lor. Din câte am citit în *The New York Times* și în alte publicații, a asigura vocile la un film de animație nu costă prea mult timp și efort. Dacă așa stau lucrurile, atunci probabil costul vocilor actorilor este o fracțiune din costurile totale ale

* Numele copilului seamănă fonetic cu termenii care alcătuiesc propoziția „De ce să te naști?" (n.t).

filmului; dar nu cred că-i așa, cel puțin nu mereu. Am citit că Mike Myers și Cameron Diaz au fost plătiți cu câte io milioane de dolari pentru rolurile lor din *Shrek 2.*

A treia explicație este că oamenilor le place, într-adevăr, să audă vocile vedetelor. Nu prea aș băga mâna în foc pentru povestea asta. Cu câteva excepții notabile, intuiția mea este că publicul nici măcar nu ar putea identifica vocile starurilor dacă nu ar urmări genericul filmului.

A patra ipoteză sună cam ciudat, dar ea le este familiară economiștilor. Potrivit acestei ipoteze, răspunsul nu ține de faptul că actorii faimoși sunt mai buni la voci, nici din cauză că spectatorilor le place să le audă vocile sau că starurile nu costă mare lucru. Actorii de clasă mare sunt angajați să citească rolurile acestea tocmai pentru că ei sunt extrem de scumpi. Pentru a fi dispus și capabil să pui pe masa vedetelor contracte de mai multe milioane de dolari să facă voci pe care un necunoscut le-ar face pentru 50 000$, un producător trebuie să fie sigur că filmul va avea un succes uriaș. Așadar, marea vedetă este angajată doar pentru a da un semnal credibil că producătorul este convins că filmul va avea încasări record.

Finalmente, nu sunt convins că vreuna dintre aceste ipoteze este legitimă.

De ce să plătești 36,09 dolari pe un pui rânced?

(SJD)

Un vechi prieten a ajuns de puțin timp în oraș și ne-am întâlnit să luăm prânzul în Upper West Side. Trilby a comandat un burger, fără pâine, cu brânză Brie; eu am comandat jumătate de pui la rotisor cu cartofi piure. Mâncarea întârzia, dar am avut timp să ne punem la punct cu noutățile, așa că nu ne-a păsat.

Puiul meu nu arăta prea bine când a fost servit, dar am luat o gură. Era atât de rânced, încât a trebuit să scuip într-un șervețel. Absolut rânced spre dezgustător-de-vomat-alterat. Am chemat-o pe ospătăriță, o roșcată tânără și simpatică, care a făcut o grimasă îngrozită, a luat mâncarea și mi-a adus înapoi meniul.

A apărut managerul. Era o doamnă mai în vârstă decât ospătărița, cu un păr lung și negru, cu accent franțuzesc. S-a scuzat și a spus că bucătarii verifică chiar acum mâncarea, pentru a afla dacă mirodeniile sau untul au cauzat problema.

Nu cred, i-am spus. Cred că puiul servit este stricat. Eu gătesc frecvent pui, i-am spus, și știu cum miroase carnea de pui stricată. Trilby a încuviințat: puteai simți mirosul acelui pui din partea cealaltă a mesei, poate și din capătul restaurantului.

Femeia nu dădea semne că ar fi de acord. Ei au primit transportul de pui de dimineață, mi-a spus ea, ceea ce mi s-a părut la fel de relevant ca și cum ar fi spus „nu, cutărică nu ar fi putut comite o crimă astăzi, întrucât nu a comis o crimă ieri“.

Managerul a plecat și, cinci minute mai târziu, a revenit. Aveți dreptate, mi-a spus. Puiul era stricat. Bucătarul a verificat puiul, a descoperit că e stricat și l-a aruncat. Victorie! Dar cine a câștigat? Managerul s-a scuzat din nou și m-a întrebat dacă doresc și un desert sau ceva de băut. Păi bine, zic, întâi aș vrea să iau ceva din meniu care să nu fie dezgustător după acel pui. Am comandat o supă de morcovi, ghimbir și portocală, niște cartofi prăjiți și sote de spanac.

Trilby și cu mine am mâncat destul de bine, deși nu îmi trecuse gustul de pui stricat; de fapt, senzația încă o mai aveam. Trilby băuse un pahar de vin înainte să comandăm și a mai luat încă un pahar de sauvignon blanc. Eu am băut apă. Când ospătărița a luat farfuriile, ne-a întrebat încă o dată dacă dorim și desert. Nu, am spus, doar cafea.

Vorbeam cu Trilby și i-am spus că îi luasem, destul de recent, un interviu lui Richard Thaler, părintele economiei comportamentale, cel care se străduiește să binecuvânteze căsătoria economiei cu psihologia. Eu și Thaler reflectasem la mici experimente la prânz - să oferim chelnerului un bacșiș gigantic, poate ca răsplată pentru o atitudine specială -, dar nu am dus planul la bun sfârșit. Trilby era interesat, astfel că am vorbit în continuare despre bani. Am

menționat conceptul comportamental de „ancorare" (pe care vânzătorii de mașini, mai ales, îl folosesc atât de bine) a prețului, care poate fi cu 100 de procente mai mare decât ai nevoie pentru a asigura un profit de 50%.

Discuția s-a mutat spre ceea ce am putea spune când va veni nota de plată. Două opțiuni se calificau destul de bine: „Nu ne interesează un desert gratis, mulțumim, însă, având în vedere ce s-a întâmplat cu puiul, am dori ca tot ce s-a servit să fie din partea casei". Asta ar stabili o ancoră de zero procente din nota de plată. Sau această opțiune: „Nu suntem interesați de un desert gratis, mulțumim, însă, având în vedere ce s-a întâmplat cu puiul, sunteți amabili să întrebați managerul ce se poate face cu nota de plată". Opțiunea asta ar stabili o ancoră de 100% din notă.

Chiar atunci chelnerița a adus nota. Erau 31,09 dolari de plată. Nu știu dacă din cauza sfielii sau a grabei sau, cel mai probabil, din dorința de a nu părea zgârcit (când e vorba despre bani, lucrurile nu sunt deloc simple), mi-a scăpat opțiunea 2: „Sunteți amabilă să întrebați managerul ce se poate face cu nota de plată". Chelnerița a răspuns, zâmbind, că ei au oferit deja două pahare de vin din partea casei. Mie mi s-a părut o compensare subțire, deoarece Trilby era cel care băuse vinul, iar eu încă mai aveam gustul de pui stricat în gură. Dar chelnerița, zâmbind în continuare, s-a conformat și a luat nota indreptându-se către manager. S-a întors într-o clipită, tot cu zâmbetul pe buze.

„Având în vedere ce s-a întâmplat cu puiul“, i-am zis, „mă întreb ce aveți de gând cu nota de plată".

„Nu v-am luat niciun ban pe vin“, spune ea, extrem de amabilă, ca și cum ar fi fost un chirurg care crezuse că trebuie să îmi extirpe ambii rinichi, însă a descoperit că este vorba doar despre unul singur.

„Asta este tot ce puteți oferi?“, am întrebat (fără capacitatea de a stabili o ancoră la zero procente).

M-a privit intens, încă amabilă. în acel moment făcea niște calcule, pregătind o ofertă interesantă și financiar, și psihologic, genul de oferte pe care fiecare dintre noi le facem zilnic. Era pe punctul să parieze că eu nu eram genul de persoană care să facă o scenă. La urma urmei, fusesem prietenos în rezolvarea acestei situații, nu am ridicat vocea și nici nu am apăsat cu voce tare cuvintele *vomă* și *stricat.* Iar ea a crezut, desigur, că acest comportament va continua. Ea paria pe faptul că nu voi arunca scaunul țipând, că nu voi ieși în fața restaurantului pentru a le povesti următorilor clienți că am fost tras în piept cu puiul, că întregul lot era stricat, că bucătarii trebuie să-1 fi mirosit și au crezut că o să treacă neobservat sau, dimpotrivă, că nu l-au mirosit deloc, erau atât de nepăsători cu munca lor, încât dracu' știe ce altceva - o lingură, o bucată de deget, o mică doză de detergent - s-ar mai putea găsi în următoarea farfurie cu mâncare servită. Și astfel, ținând acest pariu, ea a spus „da“: adică da, asta este tot ce îmi pot oferi. „Foarte bine", zic, și ea se îndepărtează. Am adăugat și un bacșiș de 5 dolari, pentru a ridica nota la 36,09 de dolari - n-are niciun sens să pedepsești o amărâtă de chelneriță, nu? - și am ieșit afară, chemând un taxi pentru Trilby. Managerul a pariat că nu voi isca necazuri și a avut dreptate.

Cel puțin până acum.

Restaurantul, ar trebui să notați, se numește French Roast și este în partea de nord a intersecției dintre 85 și Broadway, în Manhattan.

Când am verificat ultima oară, puiul la rotisor încă era în meniu. Bon appetit.

Vă rugăm, cumpărați benzină!

(SDL)

E-mailul reprodus mai jos, care este distribuit în masă, poate reprezenta un nou record de stupizenie a gândirii economice. El declară ziua de 1 septembrie „Ziua fără benzina[1]:

S-A CALCULAT CĂ, DACĂ TOȚI CETĂȚENII DIN SUA ȘI CANADA NU AR CUMPĂRA, TOȚI SIMULTAN, NICIO PICĂTURĂ DE BENZINĂ ÎNTR-O SINGURĂ ZI, ATUNCI COMPANIILE DE PETROL SE VOR PRĂBUȘI DIN CAUZA STOCURILOR.

ÎN ACELAȘI TIMP AR FI LOVITĂ ÎNTREAGA INDUSTRIE, GENERÂND 0 PIERDERE NETĂ DE 4,6 MILIARDE DE DOLARI, CE AR AFECTA BALANȚA DE PLĂȚI A COMPANIILOR PETROLIERE.

PRIN URMARE, ZIUA DE 1 SEPTEMBRIE A FOST DECLARATĂ „ZIUA DE POMINĂ" ȘI CETĂȚENII CELOR DOUĂ NAȚIUNI NU VOR CUMPĂRA NICIUN STROP DE BENZINĂ ÎN ACEASTĂ ZI.

ACEST LUCRU NU SE POATE FACE DECÂT DACĂ TRANSMITEȚI ACEST MESA] LA CÂT MAI MULTE PERSOANE ȘI CÂT DE REPEDE PUTEȚI.

DACĂ AȘTEPTĂM CAGUVERNULSĂLA MĂSURI ȘI SĂ CONTROLEZE PREȚURILE, ACEASTA NU ESTE O SOLUȚIE. CE S-A ÎNTÂMPLAT CU REDUCEREA ȘI CONTROLUL PREȚURILOR PROMISE DE NAȚIUNILE ARABE ACUM DOUĂ SĂPTĂMÂNI?

ȚINEȚI MINTE UN LUCRU, NU URCĂ DOAR PREȚUL BENZINEI, DAR, ÎN ACELAȘITIMP, COMPANIILE AERIENE MĂRESC PREȚURILE,

COMPANIILE DE TRANSPORT RUTIER SUNT OBLIGATE SĂ MĂREASCĂ PREȚURILE, CEEA CE CAUZEAZĂ (SIC) PREȚURILE LA TRANSPORTUL PE MARE. LUCRURI PRECUM MÂNCAREA, HAINELE, MATERIALELE DE CONSTRUCȚIE, REZERVELE DE MEDICAMENTE. CINE LE PLĂTEȘTE? NOI!

PUTEM SCHIMBA LUCRURILE. DACĂ EI NU ÎNȚELEG MESAJUL DIN PRIMA ZI, VOM REPETA LA NESFÂRȘIT.

AȘADAR, CONTRIBUIT! ȘI DISTRIBUIȚI MESAJUL. DAȚI MAI DEPARTE ACEST E-MAIL TUTUROR PERSOANELE PE CARE LE

ȘTIȚI. FACEȚI UN SEMN ÎN CALENDAR ȘI MARCAȚ11 SEPTEMBRIE DREPT ZIUA CÂND CETĂȚENII DIN SUA ȘI CANADA VOR SPUNE „PÂNĂ AICI".

MULȚUMESC ȘI O ZI BUNĂ :O}

Mai jos am făcut o listă cu greșelile total idioate din acest e-mail:

> 1. Dacă nimeni nu cumpără benzină azi, dar toată lumea conduce la fel de mult, asta înseamnă că fie vom fi nevoiți să cumpărăm mai mult benzină anticipat, înainte de 1 septembrie, fie vom cumpăra mai multă benzină ulterior. Așadar, chiar dacă credeți că această acțiune va mușca 4,6 miliarde de dolari din profitul companiilor de petrol, consumatorii îi vor da înapoi. Dacă ar fi fost „Ziua fără cafea de la Starbucks“, atunci ar fi avut impact, deoarece oamenii cumpără și beau cafea Starbucks în aceeași zi, astfel că o cană de cafea pierdută nu mai poate fi recuperată. Dar acest lucru nu este valabil pentru benzină, mai ales dacă nu se solicită nimănui să reducă consumul. Singurul efect este o coadă mai lungă, a doua zi, la benzinării.

1

Green Bay este o echipă de fotbal american în orașul cu același nume, din statul Wisconsin (n.t.).

2

Aluzie la două echipe de fotbal american, Arizona Cardinals și St. Louis Cardinals (n.t.).

3

Aluzie la echipa Washington Redskins, implicată, în 2013, într-un scandal legat de natura potențial ofensatoare a termenului „redskin", folosit în argou și informai pentru a desemna americanii nativi (n.t.).

4

Important grup financiar american, care a dat faliment în criza financiară din 2008-2009, vândut ulterior către JP Morgan Chase. O parte dintre directorii fondurilor de tip hedge din grup au fost anchetați și au primit verdictul „nevinovat" (n.t.).

5

Termenul original este „bullshit", cu o semantică mai extinsă și mai ofensatoare decât „tromboane" din limba română, pierzându-se astfel și jocurile de limbaj din secțiune (n.t.).

2. Un boicot total de o zi la benzină nu va reduce balanța, chiar dacă ar fi însoțită de un moratoriu de o zi pentru întreg consumul de benzină. Americanii consumă cam nouă milioane de barili pe zi. Sunt cam 42 de galoane la un baril, adică 370 de galoane de benzină se vând zilnic în SUA sau aproape un galon de persoană. Să mai adăugăm încă zece procente pentru Canada. La trei dolari galonul, asta înseamnă un profit de 1,2 miliarde de dolari. Profitul ca rată a veniturilor din această industrie este, probabil, 5% sau mai puțin, așadar impactul asupra balanței de plăți este de maximum 60 de milioane de dolari - sau aproximativ a suta parte din cifra avansată. Și, ținând cont de punctul 1, chiar și această cifră este o exagerare grosieră a impactului real.

3. O singură zi fără să cumpărăm benzină nu va duce, absolut sigur, la colapsul industriei de petrol din cauza stocurilor. Depozitele de benzină din SUA au, de obicei, cam 200 de milioane de barili, dar, în acest moment, ele sunt sub medie - mare parte din cauza creșterii prețurilor la benzină. Nouă milioane de barili în plus nu ar genera nicio problemă nimănui din cauza stocurilor existente.

Așadar, vă rog, cumpărați benzină pe 1 septembrie.

Și, dacă ați avut strălucita idee să distribuiți un astfel de e-mail, măcar spuneți oamenilor că este mai important să nu folosească benzină, nu să nu o cumpere.

Această postare a fost publicată în august 2005, când prețul mediu al benzinei obișnuite era de 2,8ș dolari galonul. în prezent (ianuarie 2015), un galon costă 2,06 de dolari, ceea ce motivează și mai mult oamenii să cumpere benzină!

Economia pirateriei - seminarul 101 (ÎNTREBĂRI ȘI RĂSPUNSURI DE RYAN HAGEN[1])

Echipajul vasului *Maersk Alabama* a supraviețuit recent unui atac al piraților somalezi și s-a întors acasă[2] pentru o binemeritată perioadă de odihnă. Din cauza tensiunilor^ dintre SUA și confederația dezorganizată a piraților somalezi, credem că merită să ne uităm puțin în trecut, în speranța că putem însuși lecțiile necesare pentru a contracara nelegiuirea pe mări.

Petei* Leeson este economist la Universitatea George Mason și autorul cărții *The Invisible Hook: The Hidden Economics ofPirates.** Leeson a fost de acord să răspundă câtorva întrebări despre pirați:

I. *The Invisible Hook* ascunde altceva pe lângă un titlu seducător. Ce este diferit față de „mâna invizibila ‘ a lui Adam Smith?

R. La Adam Smith, ideea este că fiecare individ care își urmărește propriul interes este condus, ca și cum ar exista o mână invizibilă, să promoveze interesul societății. Ideea cârligului invizibil este că pirații, deși sunt infractori, sunt conduși tot de interesul propriu. Astfel că au fost stimulați să dezvolte sisteme de guvernare și structuri sociale care le permit să-și urmeze mai bine scopurile infracționale. Ei sunt conectați, dar marea diferență este că, la Adam Smith, interesul propriu determină cooperarea care asigură bunăstare și, astfel, mulți oameni vor fi într-o situație mai bună. Pentru pirați, interesul propriu sfârșește într-un tip de cooperare care distruge bunăstarea, prin faptul că permite piraților să jefuiască mai eficient.

î. Ați scris că pirații au avut propriile versiuni ale democrației constituționale, cu tot cu separația puterilor, câteva decenii înainte de Revoluția Americană. A fost acest lucru posibil doar pentru că erau proscriși, acționând dincolo de orice control guvernamental?

R. Exact. Pirații din secolul al XVIII-lea au pus la punct un sistem destul de detaliat al democrației. Motivul pentru care criminalitatea este factorul declanșator al acestor structuri rezidă în faptul că ei nu se pot baza pe un stat care să furnizeze astfel de structuri. Așadar, pirații, mai mult decât oricine altcineva, erau constrânși să conceapă un sistem de lege și ordine, astfel încât să rămână uniți suficient de mult timp pentru a fura.

î. Astfel de sisteme participative, democratice au îmboldit marinarii din navele comerciale să se alăture echipajelor de pirați, întrucât se simțeau mai liberi între pirați decât între colegii lor de nave?

R. Marinarii se bucurau de mai multă libertate și aveau mai mulți bani ca pirați decât ca lucrători pe navele comerciale. Dar cel mai important lucru era eliberarea de sub arbitrariul căpitanilor și abuzurile perfide de putere ale acestora, despre care se știa că predomină în navigarea comercială. într-o democrație-pirat, un echipaj putea, și deseori a înfăptuit acest lucru, să-l destituie pe căpitan, dacă acesta abuza de putere sau era incompetent.

î. Mai scrieți că pirații nu erau neapărat căpcăunii însetați de sânge așa cum ne imaginăm noi. Cum explică acest cârlig invizibil comportamentul lor?

R. Ideea principală, dacă pornim de la presupunerea că pirații sunt actori economici, ca un fel de oameni de afaceri, este că aceștia nu aveau niciun motiv să îi brutalizeze pe cei capturați. Pentru a-i determina pe marinarii comerciali să se predea, ei trebuiau să transmită că, dacă vor depune armele, vor fi tratați cu respect. Acesta era stimulentul pe care pirații îl ofereau marinarilor pentru a se preda pașnic. Dacă și-ar fi abuzat prizonierii după plac, așa cum se consemnează adesea că ar fi făcut, acest lucru ar fi subminat stimulentul echipajelor comerciale să se predea, pentru că ar fi presupus costuri și mai mari din partea piraților. Astfel, s-ar fi bătut și mai des, deoarece marinarii s-ar fi așteptat să fie torturați, indiferent dacă se predau sau erau luați ostatici.

Ceea ce remarcăm, în schimb, din diverse reconstituiri istorice este faptul că pirații dădeau dovadă, neașteptat de mult, de generozitate. Pe de altă parte, desigur, dacă opuneai rezistență, ei erau nevoiți să își reverse o furie diabolică asupra marinarilor. De aici provin cele mai multe povești despre atrocitatea piraților. Asta nu înseamnă că pirații nu cedau impulsurilor sadice, dar speculez că populația de pirați nu avea un procent mai mare de sadici decât orice societate legitimă. Și acești pirați sadici aveau tendința de a acționa sadic doar când aveau un folos din asta.

I. Așadar, ei nu au executat pe nimeni aruncându-i peste bord?

R. Nu s-a practicat aruncarea peste bord. Nu există niciun izvor istoric care să confirme asta în cazul pirateriei din secolele al XVII-lea si al XVIII-lea.

>

I. Scrieți despre piraterie ca despre un brand. Este unul de succes, care s-a păstrat câteva secole, până când pirații au fost exterminați. Cum se explică succesul brandului?

R. Exista un anume tip de reputație pe care pirații erau interesați să o cultive. O linie extrem de subțire. Ei nu doreau să aibă reputația unor brute samavolnice sau a unor descreierați. Ei doreau să fie percepuți ca oameni cu capsa-pusă, bărbați aprigi, care, în fața rezistenței sau a forțării limitei, ar fi izbucnit și s-ar fi dedat la fapte teribile. Astfel, prizonierii pe care îi țineau aveau toate motivele să se conformeze dorințelor piraților. în același timp, ei doreau să aibă reputația că au dispus torturi brutale și oribile pentru deținuții care nu le-au respectat solicitările. Istorisirile despre aceste torturi teribile se transmiteau nu numai din gură în gură, ci și prin intermediul ziarelor de la începutul secolului al XVIII-lea. Când un fost prizonier era eliberat, deseori el mergea la ziar și își povestea pățaniile. Când coloniștii citeau astfel de relatări în presă, s-a încetățenit ideea că pirații sunt niște bărbați aprigi. Acest lucru era în folosul piraților. Era o formă de publicitate, din partea unor membri legitimi ai societății, care avea, iarăși, efectul de a reduce costurile piraților.

î. Ce lecții putem învăța din *The Invisible Hook,* pentru a face față piraților moderni?

R. Trebuie să recuoaștem că pirații sunt actori economici raționali și că pirateria este o alegere ocupațională. Dacă îi considerăm iraționali sau urmărind alte obiective, nu este exclus să imaginăm soluții ineficiente la problema piraților. întrucât știm că pirații reacționează la costuri și beneficii, ar trebui să concepem soluții care

modifică aceste costuri și beneficii, pentru a modifica stimulentele piraților și a-i împiedica să aleagă pirateria.

Mâna vizibilă

(SDL)

Să presupunem că doriți să cumpărați un iPod și căutați un gheșeft, așa că vă uitați pe un site local ca Olx să vedeți ofertele. Ar avea vreo semnificație pentru dumneavoastră faptul că, la fotografia unui iPod sigilat, persoana care ține iPodul (nu puteți vedea decât mâna și încheietura) ar fi albă sau neagră? Dar dacă mâna care ține iPod-ul ar avea un tatuaj vizibil?

Presupun că majoritatea oamenilor ar spune că nu ar conta ce culoare are mâna care ține un iPod. Probabil că și mai mulți ar spune că tatuajul i-ar determina să ignore reclama.

Economiștii nu au pus mare preț pe ceea ce spun oamenii. Noi credem că acțiunile sunt mai edificatoare decât cuvintele. Si acțiunile sunt extrem de edificatoare într-o nouă cercetare a > >

economiștilor Jennifer Doleac și Luke Stein\ Pe parcursul unui an, ei au plasat sute de reclame online pe site-urile de vânzări, alternând aleatoriu mâna albă, neagră sau cu un tatuaj mare care ținea iPodul. Iată concluziile lor:

Vânzătorii de culoare, în comparație cu vânzătorii albi, au indicatori mai mici la mai multe măsurători de piață: ei primesc cu

13% mai puține răspunsuri și cu 17% mai puține oferte. Aceste efecte se resimt mai puternicîn nord-est și au o mărime similară cu cele asociate imaginii unei mâini cu tatuaj. Dacă există cel puțin o ofertă, vânzătorii de culoare primesc oferte cu 2-4% mai mici, în ciuda bazinului autoselectat de cumpărători și, probabil, mai puțin părtinitor. în plus, cumpărătorii care aleg vânzători de culoare prezintă mai puțină încredere: probabilitatea de a-și trece numele în corespondența electronică este cu 17% mai mică, probabilitatea de

a accepta livrarea prin poștă este cu 44% mai mică și 56% sunt reticenți să facă o plată la distanță. Am găsit dovezi că vânzătorii de culoare au rezultate slabe în piețe de nișă; se pare că discriminarea nu va „supraviețui" dacă există o concurență semnificativă între cumpărători. Pe lângă acestea, vânzătorii de culoare au rezultate mai slabe în cele mai rasial izolate piețe și în piețele cu rate înalte de infracțiuni privind proprietatea, sugerând un anumit rol pentru discriminarea statistică în explicarea disparității.

Ce concluzii putem trage din acest studiu? Cel mai evident rezultat este că, dacă vrei să vinzi ceva online, indiferent dacă ești alb sau negru, este indicat să pui pe cineva alb în poze. Presupun că oamenii din publicitate și-au dat seama de acest lucru de multă vreme și, de fapt, au mers și mai departe, asi-gurându-se că persoana albă este o femeie blondă și frumoasă.

Este mult mai dificil, în acest context, să înțelegem de ce cumpărătorii tratează diferit vânzătorii negri față de cei albi. Așa cum specifică autorii, există două mari teorii ale discriminării: animus/adversitatea și discriminarea statistică. Prin adversitate, economiștii desemnează faptul că, indiferent dacă rezultatul tranzacției este identic, cumpărătorii nu vor să apeleze la un vânzător de culoare. Asta înseamnă că, chiar dacă calitatea produsului ar fi aceeași cu cea oferită de vânzătorii albi, cumpărătorii nu îi vor frecventa pe vânzătorii de culoare. Pe de altă parte, discriminarea statistică folosește mâna de culoare ca substitut pentru o experiență negativă: o probabilitatea mai mare de a fi țepuit, un produs cu o mai mare probabilitate de a fi fost furat sau poate un vânzător care trăiește atât de departe, încât este prea complicat să te întâlnești în persoană pentru a încheia afacerea.

Partea cea mai impresionantă din acest studiu derulat de Doleac și Stein este tentativa lor de a separa aceste explicații concurente, adversitatea versus discriminarea statistică. Cum reușesc asta? în primul rând, ei variază calitatea conținutului publicitar. Dacă reclama este într-adevăr de calitate, presupun autorii, poate că ea semnalează ceva ce ar surclasa motivul discriminării statistice de a

nu cumpăra de la un vânzător de culoare. S-a dovedit că reclamele de calitate nu influențează prea tare rezultatele rasiste, dar este posibil ca acest lucru să se datoreze faptului că reclamele diferă prea puțin, în ceea ce privește calitatea lor, pentru a schimba rezultatul. Autorii explorează și impactul rezidenței într-o arie cu piețe mai mult sau mai puțin concentrate și, în plus, influența factorului zonă cu infracțiuni, de magnitudine mare sau mică, asupra proprietății. Vânzătorii de culoare au rezultate foarte slabe în orașele cu infracționalitate mare, asociată de autor șirului de dovezi în favoarea discriminării statistice.

Sunt încântat de această cercetare. Este un exemplu grăitor a ceea ce economiștii numesc „experiment de teren“, care reunește tot ce este valoros din munca experimentală de laborator (un eșantion aleatoriu autentic) cu realismul observării directe a oamenilor în piețele reale și cercetarea subiecților fără ca aceștia să știe că sunt obiect de studiu. J »

TV alb și negru

(SDL)

în *Freakonomics,* am spus în treacăt că albii și negrii din SUA au obiceiuri foarte diferite când se uită la televizor. *Monday Night Football* este singura emisiune de televiziune care, de multă vreme, s-a clasat în primele zece show-uri atât pentru publicul alb, cât și pentru spectatorii de culoare. *Seinfeld,* unul dintre cele mai populare sitcomuri pentru albi, nu a fost niciodată în top 50 pentru persoanele de culoare.

Așadar, am fost cam intrigat când am dat peste o analiză Nielson a publicului din prime-time separat pe criteriul rasei.

Top zece seriale/emisiuni pentru albi:

1. *CSI*

2. *Grey's Anatomy*

3. Desperate Housewives"

4. *Dancingwith the Stars"'*

5. *CSI: Miami*

6. *Sunday Night Football*

7. *Survivor*

8. *Criminal Minds”"*

9. *UglyBetty.....*

10. *CSI: NY*

* Serial difuzat și în România, cu titlul *Anatomia lui Grey*

* * Serial difuzat și în România, cu titlul *Neveste disperate*

* ** Emisiune produsă și în România, cu titlul *Dansează printre stele*

* *** Serial difuzat și în România, cu titlul *Minți criminale*

* **** Serial difuzat și în România, cu titlul *Betty cea urâtă*

Și pentru negri:

1. *Grey’s Anatomy*

2. *Dancing with the Stars*

3. *CSI: Mianii*

4. *Ugly Betty*

5. *Sunday Night Football*

6. *Law and Order: SVU'*

7. *CSI:NY*

8. *CSI*

9. *Next Top Model*

10. *Without a Trace*

Dacă aceste date aferente unei săptămâni constituie un bun indicator (și eu așa cred), atunci tiparele de vizionare ale publicului trec printr-o convergență notabilă. Acum câțiva ani, majoritatea show-urilor de top preferate de afro-ameri-cani erau dominate de personaje de culoare și mare parte dintre ele nu se difuzau în cele patru mari rețele de cablu. Acum avem o suprapunere aproape perfectă între ceea ce preferă să urmărească la televizor afro-americanii și albii și, deși multe show-uri au personaje de culoare, niciunul dintre ele nu are o distribuție formată exclusiv din actori afro-americani.

Se pune întrebarea dacă această convergență a obișnuințelor de vizionare anunță un model mai larg al unei convergențe culturale. Probabil că nu, dar această evoluție nu ar trebui trecută cu vederea.

* Serial difuzat și în România, cu titlul *Lege și ordine: Brigada specială*

Chiar dacă lucrurile se schimbă, ceva rămâne la fel de sigur ca moartea și taxele: atât negrii, cât și albii vor urmări un meci de fotbal american dacă îl difuzezi în *prime time.*

Cât de pur este altruismul dumneavoastră?

(SJD)

Săptămânile trecute am fost martorii unor teribile calamități naturale: un ciclon în Myanmar și un cutremur în China, fiecare lăsând în urmă zeci de mii de morți.

Ați scris vreun cec să donați pentru oricare dintre aceste tragedii? Aș zice că nu.

De ce spun asta? Să analizăm puțin trei dezastre naturale din ultimii ani, în ceea ce privește numărul victimelor și donațiile private individuale din SUA (potrivit site-ului Giving USA) și apoi revenim la tragediile petrecute recent.

1. Tsunami asiatic (decembrie 2004)

220 000 de morti

1,92 miliarde de dolari

2. Uraganul Katrina (august 2005)

1 833 morți

5,3 miliarde de dolari

3. Cutremurul din Pakistan (octombrie 2005)

73 000 morți

0,15 miliarde de dolari (150 de milioane de dolari)

Americanii au donat de trei ori mai mulți bani pentru victimele uraganului Katrina decât pentru tsunamiul din Asia, deși cel din urmă a ucis cu mult mai mulți oameni. Dar are o logică, nu? Katrina a fost o calamitate americană.

Donația de 1,92 miliarde de dolari pentru tsunamiul din Asia poate trece ca extrem de generoasă dacă ne uităm apoi la teribilul cutremur din Pakistan, unde americanii au donat 150 de milioane de dolari și numărul victimelor ajunge la 75 000 de morți. Asta înseamnă doar 2 054 de dolari per victimă, în comparație cu 8 727 de dolari per victimă în cazul tsunamiului. Două dezastre îndepărtate, cu uriașe pierderi de vieți - dar cu o disparitate frapantă a donațiilor americanilor. De ce?

Probabil sunt mai multe explicații:

1. O saturare față de dezastre pricinuită de Katrina și tsunami

2. Lipsa de acoperire media

Vă amintiți cum a fost reflectat în presă tsunamiul din Asia? Cred că da, mai ales că au fost afectate zonele cele mai sărace, dar și stațiuni bine-cunoscute precum Phuket. Vă amintiți acoperirea media la uraganul Katrina? Evident. Dar la cutremurul din Pakistan? în ce mă privește, eu îmi amintesc că am citit vreo câteva articole scurte în ziare, dar nu îmi amintesc de nimic difuzat de televiziuni.

Amintesc aici un studiu recent semnat de Philip H. Brown și Jessica H. Minty, cu titlul „Media Coverage and Charitable Giving After the 2004 Tsunami".[6] Conluzia lor este șocant de realistă:

Folosind donațiile pe internet după tsunamiul din 2004 drept studiu de caz, arătăm că acoperirea în mass-media a dezastrelor are un efect dramatic asupra donațiilor pentru ajutorarea victimelor, respectiv, la fiecare minut suplimentar în știrile de seară, donațiile cresc cu o deviație standard de 0,036 față de medie sau cu 13,2% din media pe zi a donațiilor către agențiile care se ocupă de ajutorarea victimelor. Analog, un reportaj de 700 de cuvinte din *The New York Times* duce la o creștere a donațiilor cu 18,2% față de media zilnică. Aceste rezultate sunt semnificative pentru a coordona poziționarea acoperirii în mass-media și constrângerile fiscale.

Dar de ce o calamitate este reflectată mai intens în mass-media față de alta? Și aici există mai multe explicații, întâi de toate, natura dezastrului (respectiv cât de drama-tic/telegenic este dezastrul) și localizarea. Dacă revenim la subiectul dezastrelor recente din Myanmar și China, aș spune că merită luate în considerație următoarele:

1. Suntem în plin sezon politic în Statele Unite și acest lucru este greu de surclasat de alte evenimente.

2. A acoperi mediatic dezastre îndepărtate cere mult timp și resurse financiare, adică o dublă piedică într-o perioadă de reduceri a cheltuielilor în media.

3. Nici Myanmar, nici China (sau Pakistan) nu se bucură de o mare atractivitate în rândul americanilor. Cred că majoritatea americanilor nu știu unde se află Myanmar pe hartă și, dacă au vreo idee despre țara asta, ea este receptată negativ (să ne gândim la „junta militară").

într-adevăr, donațiile către Myanmar sunt extrem de reduse până acum. Având în vedere cât de dezechilibrat este adesea ajutorul oferit victimelor[7], poate că situația nu este chiar deplorabilă. Dar, dacă sunteți genul de persoană care donează oamenilor aflati în nevoie, nu este oare familia unei victime a ciclonului din Myanmar la fel de îndreptățită să primească ajutor ca oricine altcineva? Forța politică sau narativă a unui dezastru nu ar trebui să ne influențeze modul cum reacționăm față de cei neajutorați, nu-i așa?

Ne place să credem că nu facem nicio diferență când donăm, în funcție doar de nevoile percepute, și nu de propria noastră reacție la specificul unei calamități. însă literatura economică asupra donațiilor caritabile ne arată însă, tot mai mult, că nu așa stau lucrurile. într-un articol de cercetare, redus ca dimensiuni, dar extrem de convingător, John List a demonstrat că tactica cea mai eficientă pentru a atrage donații mari într-o campanie a donațiilor „din ușă în ușă" este ca persoana care solicită donațiile să fie o femeie blondă și atrăgătoare.[8]

Mi-a venit în minte această cercetare când, după uraganul Katrina, NFL a coordonat un teledon într-un weekend pentru ajutorarea victimelor. în pauzele dintre meciuri și reprize, Liga de Fotbal le-a cerut celor mai bine cotați jucători să vorbească la telefon cu telespectatorii. Suma de bani strânsă de Ligă a fost derizoriu de mică în raport cu numărul celor care urmăreau meciurile de fotbal. M-am întrebat dacă nu ar fi fost mai eficient să le ceară majoretelor, și nu jucătorilor, să solicite donații.

Dat fiind specificul dezastrelor din Myanmar și China, nu am rezerve să anticipez că, deși sunt evenimente tragice, donațiile caritabile ale americanior nu vor fi prea generoase în niciunul dintre cazuri. Este perfect posibil ca singurul tip de altruism care există cu adevărat să fie ceea ce economiștii numesc „altruism impur". Să tragem de aici concluzia că oamenii sunt schimbători și egoiști - că ei vor dona bani unei cauze când aceasta prezintă interes pentru ei într-un anume fel? Vom asista în viitor la o mișcare de genul „marketingul dezastrelor", prin care agențiile de sprijin a victimelor vor învăța cum să-i convingă pe potențialii donatori?

Economia carității stradale

(SJD)

Am ieșit nu demult cu Roland Fryer și alte câteva persoane influente să luăm masa. Am ajuns să vorbim despre caritatea stradală. Dezbaterea era atât de interesantă, încât m-am gândit să îi întreb despre acest subiect și pe alți prieteni. Mai jos sunt răspunsurile lor (la final sunt și gândurile mele, și ale lui Roland, dacă vă interesează).

Participanții la chestionar sunt: Arthur Brooks, care predă antreprenoriat și guvernare la Syracuse și este autorul cărții *Who Really Cares: The Surprising Truth About Compassionate Conservatism,* Tyler Cowen, un economist de la George Mason, care scrie cărți și are blogul *Marginal Revolution;* Mark Cuban, antreprenorul multivalent și proprietarul Dallas Mavericks; Barbara Ehrenreich, autoarea clasicului *Nickel and Dimed* și a multor altor lucrări; și Nassim Nicholas Taleb, remarcabilul flaneur și autorul cărții *The Black Swan șiFooled by Randomness.*

întrebarea pe care le-am adresat-o tuturor este următoarea:

Vă plimbați pe stradă în New York, cu zece dolari de cheltuială în buzunar. Ajungeți la o mică intersecție, unde se află un vânzător de hotdog pe o parte și un cerșetor de partea cealaltă. Cerșetorul pare

să fi băut; vânzătorul de hotdog pare un cetățean de nădejde. Ce veți face cu cei zece dolari din buzunar și de ce?

ARTHUR BROOKS

Mereu suntem puși în fața acestei situații - atât la modul figurat, cât și în realitate. Dacă trăiești într-un oraș mare,

* *Lebăda neagră,* Editura Curtea Veche, București, 2010 (n.r.).

mereu te confrunți cu bețivi care au nevoi. Cedezi sau nu > >

în fața lor? în sufletul tău te temi că își vor ruina și mai tare viața cu mărunțișul din buzunarul tău. Dar, totodată, trebuie să ai o inimă de piatră să nu le dai ceva.

Dilema nu se referă doar la modul în care îi tratăm pe oamenii străzii. Prin politicile noastre publice, avem în vedere segmente de populație care, ne temem noi, ar putea deveni dependente de „pomana“ guvernamentală, dacă le oferim acest tip de sprijin oamenilor nevoiași. Unii argumentează că națiuni întregi își pot pierde capacitatea de autoîntreținere prin ajutoare externe. Din acest motiv avem toate aceste metafore despre a da oamenilor pește versus a-i învăța să pescuiască.

în plus, unii sunt preocupați și de demnitatea oamenilor aflați în situații nefavorabile. Pentru unii, acest lucru se traduce în faptul că ar trebui să le oferim ceea ce ei doresc. Pentru alții, acest lucru înseamnă degradarea carității și nu este de niciun folos, ea ar trebui înlocuită complet cu programe guvernamentale.

Așa cum spune un proverb inuit, „Darurile înseamnă sclavie, așa cum biciul înseamnă o viață de câine".

Cum îmi dau seama ce am să fac fiind în apropierea unui cerșetor ușor abțiguit și a unui vânzător stradal serios? Trebuie să îmi dau seama dacă îmi pasă de a) dorințele și autonomia cerșetorului; b)

impactul și eficiența darului meu de a schimba ceva în bine. Există patru posibilități, cu patru acțiuni asociate:

> 1. îmi pasă de autonomia cerșetorului, dar nu și de impactul mărinimiei mele. îi dau niște bănuți, pe care îi va cheltui, probabil, pe băutură. Cu toții avem libertatea de a alege, nu? Doar nu l-am forțat eu să cumpere băutură în locul mâncării.
>
> 2. îmi pasă de impactul gestului meu, dar nu și de autonomia cerșetorului. îi cumpăr un hotdog - sau, și mai bine, donez banii unei fundații care îi ajută pe oamenii străzii.
>
> 3. îmi pasă atât de autonomia cerșetorului, cât și de impactul mărinimiei mele. Acesta este cazul cel mai dificil și implică, de obicei, exercițiul inutil de a convinge cerșetorul „să apeleze la ajutor". Să ne imaginăm că încercăm o astfel de intervenție pe stradă.
>
> 4. Nu îmi pasă nici de impactul gestului meu, nici de autonomia cerșetorului. Acesta este cazul cel mai ușor dintre toate. îmi cumpăr un hotdog și îl ignor pe bețiv. Un fel de „hai sictir", eu vreau și un Pepsi dietetic.

Care este alegerea mea? De obicei, prefer a doua variantă, cu excepția situației în care mi-e lene sau sunt cu cineva care știe că scriu cărți despre caritate - caz în care merg pe prima variantă.

TYLER COWEN

Nu sunt genul care dau bani cerșetorilor. Pe termen lung, astfel se încurajează cerșitul. Dacă ne imaginăm câștigul unui cerșetor, să zicem de 5 000 de dolari pe an, în timp, viitorii cerșetori vor investi timp și energie echivalentă a 5 000 de dolari pentru a deveni cerșetori. Câștigul net este mic, dacă putem vorbi de un profit. Se zvonește că oamenii din Calcutta își taie un membru pentru a deveni niște cerșetori mai eficienți; acesta este un exemplu extrem al acestui fenomen. Explic mai detaliat logica aceasta în cartea mea *Discover Your Inner Economist.*

în mod paradoxal, sunt mai multe argumente pentru a da bani unui cerșetor dacă este și alcoolic. Alcoolismul crește probabilitatea ca el să ceară bani aleatoriu în loc să apeleze la o strategie bine calculată de a irosi resurse pentru activitatea cerșitului. Dar, în acel caz, mă aștept ca banii să fie aruncați pe băutură, așadar tot nu aș vrea să îi dau bani.

Dacă mi-ar plăcea hotdogul, i-aș cumpăra unul de la vânzătorul stradal în loc să îi dau banii degeaba. Poate că ar arunca mâncarea într-un final. Atunci de ce să irosim un hotdog, dacă el va face oricum rost de bani pentru băutură?

A treia opțiune, sugerată implicit de întrebare, este pur și simplu să rupi bancnotele. Acest lucru ar face ca moneda altora să valoreze mai mult și distribuirea câștigului să fie extrem de largă. întrucât multe bancnote sunt deținute de străini săraci (cei mai mulți, în America Latină), câștigurile se vor distribui către cei care economisesc în dolari. Asta ar însemna mulți oameni care trudesc din greu și sunt săraci, un grup pe care îl consider demn de a beneficia de sprijin.

Această opțiune mă îngrijorează totuși din două motive, întâi de toate, vânzătorii de droguri și alți infractori dețin sume considerabile de bani peșin - de ce i-aș ajuta pe ei? în al doilea rând, Rezerva Federală ar putea (doar ca probabilitate) să inverseze efectul acțiunilor mele prin decizia de a tipări mai mulți bani.

Concluzia: cumpără un hotdog.

Corolarul: nu fiți caritabili pe străzile din New York.

MARK CUBAN

Păstrez banii în buzunar și continui să merg, pentru că n-am niciun motiv să dau pur și simplu bani la colțul străzii.

BARBARA EHRENREICH

întâi de toate, trebuie să punem între paranteze răspunsul călduț pe care întrebarea pare să îl conțină deja. Anume că voi folosi cei zece dolari să cumpăr un hotdog pentru cerșetor și voi da restul vânzătorului, răsplătind astfel un cetățean harnic și asigurându-mă că cerșetorul leneș nu are bani pentru un alt rând de băutură - având astfel și un sentiment, specific clasei de mijloc, al datoriei împlinite.

Deși sunt atee, mă refer la învățăturile lui lisus pe subiecte de cerșetorie. El a spus că, dacă un om îți cere haina, tu dă-i și cămașa. (De fapt, a spus „Celui ce voiește să se judece cu tine și să-ți ia haina", dar cei mai mulți cerșetori trec peste procesul legal.) lisus nu a spus: întâi, să-i facem un etilotest amărâtului sau, mai întâi, să stăm la o discuție despre „focusare“ și „stabilirea obiectivelor'*. El a spus: dați-i haina aia afurisită.

Dacă un cerșetor mă abordează direct, reacția mea este să mă scotocesc după niște bani, ca o bună creștină. De unde știu dacă nu a băut sau dacă nu suferă de vreo boală mintală? Dacă nu știe ofițerul lui pentru eliberare condiționată, de ce mi-ar păsa? Și înainte ca cineva să-i ofere demn un hotdog, cred că ar trebui să se întrebe dacă cerșetorul nu este cumva vegetarian sau mănâncă doar cușer ori halal.

Așadar, dacă un cerșetor se apropie de mine și întinde mâna, iar eu am doar zece dolari, aș fi nevoită să-i dau banii.

Nu e treaba mea dacă îi cheltuie pe lapte praf pentru copilul lihnit de foame sau pentru o halbă de bere Thunderbird.

NASSIM NICHOLAS TALEB

Această întrebare nu este validă și răspunsurile nu oferă informație utilă. Să mă explic:

Când am ieșit cu Stephen Dubner la un pahar de bere (eu am mâncat și niște brânză), el m-a întrebat ce mă neliniștește atât de mult la economie ca disciplină, încât determină reacții aproape alergice când întâlnesc profesori economiști. într-adevăr, alergia

mea poate fi fizică: recent, la un zbor al British Airways între Londra și Zurich, m-am trezit lângă un economist de renume internațional, afiliat la o universitate de top, îmbrăcat într-un sacou albastru și citind *Financial Times.* Am cerut un alt loc și am acceptat să mă mut la clasa economic, doar pentru a respira aerul nepoluat de aici. Destinația mea era o cabană retrasă din munții elvețieni, într-un peisaj similar celui din *Muntele vrăjit* de Thomas Mann și nu doream ca sensibilitatea să-mi fie tulburată.

I-am spus lui Stephen că alergia mea la economiști are fundamente morale, etice, religioase și estetice. Dar mai există un motiv fundamental: ceea ce numesc „ludicita-te“ sau „eroare ludică" (din latinescul *îndes,* cu sensul de „jocuri"). El corespunde gamei de situații cu întrebări cu mai multe variante de genul academic, modelate să semene „jocurilor" cu reguli limpezi, lipsite de ambiguitate. Aceste reguli sunt scoase din context, în afara paradigmei lor firești. Cu toate acestea, deciziile care se iau pe planeta

Pământ nu implică, de obicei, întrebări cu mai multe variante, ca la examene, scoase din context - astfel se explică și faptul că puștii cu rezultate bune la școală nu se descurcă la fel de bine precum copiii cu intuiții practice. Și, dacă oamenii trec uneori ca fiind inconsistenți, așa cum se relevă în multe „puzzle-uri[44], luciul acesta se explică prin faptul că examenul însuși este greșit. Dan Goldstein numește această problemă „invaliditatea mediului de referința[4].

Așadar, în viața reală, noi acționăm diferit în funcție de context. Prin urmare, dacă aș contextualiza această întrebare, aș răspunde astfel: dacă m-aș plimba prin New York, rareori m-aș găsi în situația de a aloca io dolari - de obicei, mă gândesc la următoarea mea carte sau cum să trăim într-o societate fără economiști (sau una fără filosofi de tradiție analitică). Și reacția mea ar depinde de secvența: întâi cerșetorul sau întâi vânzătorul stradal.

Dacă aș da peste un cerșetor, aș încerc să rezist pornirii de a-i da bani (ofer destui bani unor oameni anonimi prin fondurile de

caritate), dar sunt sigur că nu voi reuși. Ar trebui să fie vorba despre un cerșetor foarte beat, pentru a rezista. Reacția mea ar depinde și de vederea unor copii lihniți de foame înainte de întâlnire - aceste imagini m-ar putea sensibiliza. Și nu doresc să subestimez chimia inter-personală. Aș putea să îi ofer mai mult de io dolari dacă mi-ar aminti de iubitul meu unchi sau aș traversa rapid strada dacă ar semăna, câtuși de puțin, cu economistul Robert C. Merton. Desigur, dacă aș fi chestionat imediat după eveniment, nu aș menționa „chimia personală[44] ca motiv al alegerii mele, ci aș costrui o poveste teoretică inteligentă.

Povestea cu avionul are și un revers. Pe aceeași rută a British Airways dintre Elveția și Londra, am stat odată lângă un economist care a fost, probabil, primul să denunțe astfel de invaliditate a mediului de referință. Numele lui era Amartya Sen și s-a prezentat ca un filosof, nu ca un economist. Mai mult, el arăta similar cu primul economist (deși nu purta un sacou albastru). Am fost mândru că am respirat același aer cu Sen.

Să se consemneze că, atunci când Fryer și cu mine am avut acea discuție acum câteva săptămâni, niciunul dintre noi nu a aprofundat subiectul atât de mult ca invitații de mai sus (poate, mai puțin Cuban).

Poziția mea a fost că obiceiul de a întinde mâna este universal ineficient și aproape imposibil de stârpit; și, cum eu prefer mai degrabă să răsplătesc conduita bună decât să pedepsesc purtarea nepotrivită, i-aș da vânzătorului stradal o parte sau chiar toți banii. El este cel care iese pe stradă în fiecare zi oferind un serviciu, cel care plătește taxe, licențe etc. Cerșetorul are alternative mai eficiente de a face rost de mâncare și adăpost decât de a primi, la întâmplare, câțiva dolari de la cei ca mine și, cu cât îi ofer mai mult, cu atât îl încurajez să petreacă mai mult timp pe străzi.

însă Rolland a afirmat că va oferi cei io dolari cerșetorului: este o sumă atât de mică, a spus, încât are un efect minor mai degrabă asupra cerșetorului decât asupra vânzătorului stradal.

A mitui copiii pentru a avea rezultate mai bune la teste

(SDL)

Noi folosim stimulente financiare directe pentru a motiva diverse activități din viața noastră. Nu se așteaptă nimeni ca angajații unui fast-food să întoarcă burgerii pe gratis. Nimeni nu se așteaptă ca profesorii să vină la cursuri și să predea fără să fie plătiți. Noi credem însă despre copiii din școli că răsplata financiară îndepărtată, care îi așteaptă ani sau decenii mai târziu, când vor câștiga propriii lor bani, este suficientă pentru a-i motiva să învețe, chiar dacă pentru un copil obișnuit o lună sau două pot fi resimțite ca o eternitate.

Pentru a afla mai multe despre efortul copiilor de școală de a răspunde la stimulente financiare, am condus o serie de experimente în mediu necontrolat, împreună cu John List, Susanne Neckermann și Sally Sadoff. Am descris concluziile într-un studiu recent publicat.9

Spre deosebire de studiile anterioare despre copii, școală și plăți, în acest studiu nu suntem interesați să îi determinăm pe studenti să învețe mai mult sau să cerceteze mai asiduu. ***9*** ***9***

Suntem interesați de ceva mai simplu: să convingem elevul să se străduiască pentru test în sine. Așadar, nu le spunem elevilor despre răsplata financiară înainte de vreme - le spunem, pe neașteptate, chiar înainte de test, că le oferim maximum 20 de dolari pentru rezultate mai bune.

Pentru a avea un câștig concret de pe urma stimulentelor financiare, este important ca studenții să știe că vor fi plătiți pe loc. Dacă le spunem că vor fi plătiți peste o lună, ei au performanțe similare cu cazul în care dau testul și nu sunt plătiți deloc. Aceasta este o lecție amară pentru cei care consideră că recompensarea după ani sau decenii este suficientă pentru a motiva elevii.

Cele mai bune rezultate au fost constatate când le oferim banii elevilor înainte de test și îi luăm înapoi dacă nu se îndeplinesc standardele. Acest rezultat este similar cu ceea ce psihologii numesc „aversiunea față de risc".

Este mult mai ieftin să mituiești copiii mici cu fleacuri, precum trofee și jucării de făcut feste, dar banii sunt singurul lucru care funcționează pentru elevii mai mari.

Am primit atât de multe e-mailuri negative și comentarii -este șocant cât de mulți oameni se enervează pentru că elevii sunt plătiți pentru rezultate bune. Roland Fryer a trecut prin aceleași furci caudine când a efectuat experimentul cu stimulente financiare în diferite orașe din Statele Unite ale Americii.

Poate că criticii au dreptate și motivul pentru care eu sunt atât de dezorientat este că părinții mei m-au plătit cu câte 20 de dolari pentru fiecare notă maximă primită în ciclul primar și la liceu. Un lucru este sigur: întrucât singurele mele surse de venit erau acele gratificații corelate cu notele și banii câștigați la partidele de poker, am depus mult mai mult efort în liceu decâ' dacă nu aș fi beneficiat de aceste stimulente în bani peșir Multe familii din clasa de mijloc își plătesc copiii pentru note așadar ce ar fi atât de controversat pentru alte categorii să plătească si ei?

Somonul este delicios: un exemplu de stimulent la muncă

(SDL)

Câțiva dintre noi am ieșit la cină seara trecută la un restaurant destul de bine cotat. în timp ce ne uitam în meniu, chelnerița ne-a spus că somonul este grozav de gustos. Am putea încerca și sosul de anghinare, a adăugat ea. Era mâncarea ei preferată.

Din păcate, preferințele noastre nu s-au schimbat. Niciunul dintre noi nu a comandat somon, iar sosul de anghinare nu ne-a trezit interesul. în timp ce strângea meniurile, ne-a mai întrebat o dată dacă nu suntem tentați de sosul de anghinare. Pe jumătate în glumă,

unul dintre noi a vrut să știe dacă ne întreabă acest lucru dintr-un motiv anume.

Dându-și seama că vorbește cu un grup de economiști ciudați care doresc să afle adevărul, a mărturisit cu onestitate: bucătarul-șef a creat un nou desert (și ea este înnebunită după deserturi). Cel care va vinde cele mai multe porții de somon și sos de anghinare în seara respectivă va fi recompensat cu o porție zdravănă din noul desert. Noi am apreciat abordarea creativă a restaurantului în ce privește stimulentele și am comandat și o porție de sos de anghinare.

Mai târziu, am întrebat-o dacă era ceva firesc ca restaurantul să stimuleze personalul să vândă anumite produse. Ea ne-a răspuns că data trecută s-a oferit un premiu de 100 de dolari persoanei care vinde cele mai multe comenzi dintr-un anume fel de mâncare.

„Uau!“, zic. „Suta aia de dolari te-a băgat în priză.“

„De fapt“, răspunde ea, „sunt mult mai încântată de desert.“ încă o victorie pentru stimulentele non-pecuniare.

Economia crevetilor

(SDL)

Am postat de curând o întrebare simplă pe blog: „De ce mâncăm atât de mulți creveți?“. între 1980 și 2005, cantitatea de creveți consumată per persoană aproape că s-a triplat în SUA. Nu mă așteptam la mai bine de o mie de răspunsuri!

Am pus întrebarea întrucât Shane Frederick, profesor de marketing la Sloan School de la MIT, m-a contactat pentru câteva ipoteze neașteptate. El a remarcat o regularitate frapantă a răspunsurilor primite de la diverse persoane la întrebarea: De ce consumăm noi atât de multi creveti: > >

Psihologii (probabil toți non-economiști) oferă explicații centrate pe schimbările survenite în poziția curbei de cerere a preferințelor,

informației și alți factori similari:

1. Oamenii sunt tot mai receptivi la subiectul unei diete sănătoase și creveții sunt mai sănătoși decât carnea roșie.

2. Red Lobster și-a schimbat agenția de publicitate și acum reclamele lor funcționează.

Și așa mai departe. Economiștii tind să ofere explicații centrate pe dimensiunea ofertei, de pildă:

1. Oamenii au conceput plase mai performante pentru prinderea creveților.

2. Condițiile meteo din Golf au favorizat depunerea ouălor de creveți.

Și așa mai departe.

Cred că ipotezele lui Shane sunt constrângătoare. Când predau microeconomic la nivel mediu, studenții par să înțeleagă mult mai ușor cererea decât oferta, deși 1) ei văd mai întâi cererea, 2) graficele și ecuațiile sunt aproape identice pentru cerere și ofertă, mai puțin denumirea unor variabile. Majoritatea dintre noi avem mai degrabă experiența consumatorului decât pe cea a producătorului, așadar noi tindem să vedem lucrurile mai degrabă prin lentila cererii decât prin cea a ofertei. Se impune să reconsiderăm factorii care țin de ofertă, explicați de economiști.

Colegii mei au produs câteva dovezi în sprijinul ipotezei lui Shane. Toți cei opt economiști de la Universitatea Chicago cărora le-am pus întrebarea despre creveți s-au gândit că răspunsul trebuie să aibă legătură cu producerea mai eficientă a creveților - adică explicații bazate pe dimensiunea ofertei.

Ceea ce m-a determinat să ridic chestiunea în fața cititorilor blogului ca să văd ce răspunsuri au ei. Cu ajutorul lui Pam Freed (o studentă la Harvard care intenționează să obțină licență în economie și a dat,

mai întâi, un răspuns pe dimensiunea „cererii", dar apoi s-a răzgândit și a ajuns la o poveste încadrată în dimensiunea „ofertei" ca reacție la nedumerirea mea), am inventariat primele 500 de comentarii primite pe blog.

Ei bine, Shane, îmi pare rău să raportez că ipoteza ta s-a confirmat parțial în datele mele.

Am avut 393 de observații utile (107 nu au urmat instrucțiunile).

întâi, să vedem atuurile ipotezei. Așa cum a presupus Shane, non-economiștii (adică oricine fără o licență în economie) s-au gândit că noi mâncăm mai mulți creveți din motive care țin de cerere (de pildă, filmul *Forest Gump,* o creștere a numărului de vegetarieni care vor mânca creveți). Cam 57% dintre cei licențiați în altceva decât economie au avut explicații legate de dimensiunea cererii, spre deosebire de 24%, care au oferit explicații centrate pe ofertă. Restul au combinat explicațiile bazate pe cerere și ofertă.

Teoria nu a avut deloc succes în cazul a 20% dintre respon-denții cu diplomă în economie, întrucât răspunsurile lor nu au fost deloc diferite de ale celorlalți. Aproape 47% dintre absolvenții în economie au oferit exclusiv explicații pe dimensiunea cererii, iar 27%, doar motivații legate de ofertă. (Cei cu diplome în economie au fost mai înclinați să apeleze la explicații privind atât cererea, cât și oferta.)

Trebuie subliniat totuși, pentru a fi echitabili cu teoria lui Shane, că există o mare diferență între a fi profesor de economie și a avea o diplomă în economie. însă similaritatea între cei cu educație economică și toți ceilalți este un indicator care confirmă că predarea economiei în actuala formă curriculară nu este cea mai bună cale de a deprinde studenții cu intuiții economice bune - sau orice intuiție economică a colegilor mei.

Cine gândește fix pe dos despre modul de a gândi al economiștilor? Premiul revine (nu este nicio surpriză) celor cu diplomă în limba engleză și (destul de surprinzător) celor cu diplomă în inginerie, care

au acumulat, laolaltă, 49 de răspunsuri care au redat preponderent explicații pe dimensiunea cererii.

O constatare interesantă o reprezintă faptul că femeile, spre deosebire de bărbați, au avut o tendință cu 50% mai mică de a oferi explicații centrate pe dimensiunea cererii. Rămâne o întrebare deschisă despre care sunt cauzele și implicațiile acestui rezultat.

Așadar, de ce a crescut consumul de creveți atât de mult?

Nu știu în mod cert, însă un factor-cheie a fost scăderea abruptă a prețurilor. Potrivit unui articol academic, prețul real al creveților a scăzut cu 50% între 1980 și 2002.[10] Când cantitatea crește și prețurile scad, asta înseamnă că producătorii au găsit modalități mai ieftine și mai bune de a produce creveți. Un articol din *Slate* argumentează că s-a produs o revoluție în creșterea creveților.[11] Factorii cererii contribuie la acest rezultat, dar nu par să fie elementul esențial.

Mai avem o întrebare pentru cei conștiincioși care au citit postarea până la capăt: spre deosebire de consumul de creveți, cantitatea de conserve de ton a scăzut constant; acest lucru se datorează factorilor care țin de ofertă sau de cerere?

De ce sunt femeile atât de nefericite?

(SDL)

M-am întâlnit cu Justin Wolfers acum câteva săptămâni și l-am luat peste picior spunându-i că s-au scurs luni întregi de când nu i-am mai văzut studiul citat în titlurile de prima pagină. Nu i-a luat prea mult timp să repare situația - el și Betsey Stevenson, partenerul său de viață și de studii economice, au fost menționați de două ori la știrile de săptămâna trecută. Prima dată a fost într-un articol din *Times,* la rubrica editorialistilor invitati[12], unde s-a evidențiat că mass-media a interpretat greșit noile date statistice despre divorț. în vreme ce relatările au marșat pe ideea că noile date sunt o dovadă că americanii de azi divorțează mult mai ușor, Stevenson și Wolfers

arată că acesta este un rezultat înșelător, derivat din modul de culegere a datelor. De fapt, mult mai puțini oameni se căsătoresc astăzi, iar cei care fac acest pas prezintă o probabilitate mai mare de a rămâne împreună.

în plus, Stevenson și Wolfers au făcut public un nou studiu[1]*, „Paradoxul declinului fericirii femeilor", care va genera o mulțime de controverse. Indiferent de ce indicatori sociali sau economici ai lua în considerare, ultimii 35 de ani au însemnat progrese substanțiale pentru femei. Avortul le-a dat capacitatea de a controla reproducerea. Ele au fost mult mai educate și au avut acces în cariere profesionale în multe domenii dominate odinioară de bărbați. Diferența de salarizare între bărbați si femei s-a diminuat în mod consistent. Femeile trăiesc mai mulți ani acum decât în trecut. Studiile indică faptul că bărbații încep să preia mult mai multe sarcini din munca domestică și din responsabilitățile de creștere a copiilor.

Date fiind aceste transformări, concluziile prezentate de Stevenson și Wolfers sunt frapante: femeile răspund că sunt mai nefericite astăzi decât acum 35 de ani, cu precădere în raport cu ratele fericirii la bărbați. Acest lucru este valabil atât pentru femeile care muncesc, cât și pentru mamele casnice, femeile singure sau măritate, bine educate sau mai puțin educate. Este și mai dificil pentru femeile în vârstă; femeile cuprinse în segmentul de vârstă 18-29 de ani nu par să fie afectate. Femeile cu copii sunt într-o situație mult mai îngrijorătoare decât femeile fără copii. Singura excepție notabilă a tiparului o reprezintă femeile de culoare, care sunt mai fericite astăzi decât erau acum 35 de ani.

Sunt mai multe explicații pentru aceste constatări. Lista mea de argumente diferă cumva de cele expuse de Stevenson și Wolfers:

1. Fericirea femeilor a fost artificial umflată în anii 1970, datorită mișcării feministe și a optimismului trezit de această mișcare. Da, statutul femeilor s-a preschimbat în bine în ultimele decenii, dar această transformare s-a petrecut mult mai lent decât s-a

anticipat. Astfel, în raport cu aceste așteptări înalte, evoluția condiției femeii a fost percepută ca o dezamăgire.

2. Viețile femeilor s-au apropiat din ce în ce mai mult de viețile bărbaților în ultimii 35 de ani. Bărbații au fost, în mod tradițional, mai puțin fericiți decât femeile. Așadar, nu este de mirare că factorii din mediul de lucru își pun amprenta și asupra femeilor, așa cum s-a întâmplat și cu bărbații.

3. A existat o enormă presiune socială asupra femeilor în vremurile de odinioară să pretindă că sunt fericite chiar și atunci când nu erau fericite. Acum, societatea le permite femeilor, când sunt nemulțumite de viață, să își exprime sentimentele fără opreliști.

4. în ceea ce privește numărul trei: aceste variabile care măsoară fericirea induc atâta confuzie din pricina intersectării lor cu alte variabile, încât sunt de nefolosit. Armata de cercetători ai fericirii îsi va ieși din » >

minți la auzul acestei observații, dar există câteva dovezi suficient de robuste (inclusiv un studiu de Marianne Bertrand și Sendhil Mullainathan), încât declarațiile în privința fericirii nu se califică pentru a trece drept factori de evaluat rezultatele[14].

Stevenson și Wolfers se abțin de la a spune care este cea mai probabilă explicație. Dacă ar fi să ghicesc, eu aș spune că explicațiile cu numărul trei și patru sunt cele mai plauzibile.

între timp, am întrebat o femeie, care îmi este și bună prietenă, ce crede, dar era prea deprimată să răspundă.

Care este cel mai bun sfat pe care l-ați primit vreodată?

(S]D)

A venit acea perioadă a anului: absolvirea. Celebrități, demnitari și invitați-surpriză sunt scoși la înaintare ca să-i ghideze pentru viitor,

cu încredere, curaj, stăpânire de sine (bla-bla-bla)...

Și mai există o femeie, pe care o vom numi doar S., pentru că misiunea ei este secretă. Fiul ei, N., va termina liceul și S. pune cap la cap o „panoplie de sfaturi“. Ea le-a scris multor oameni (inclusiv nouă) și i-a întrebat: „Care este cel mai bun (sau cel mai rău) sfat pe care l-ai primit vreodată?". Și continuă: „Maică-mea a făcut același lucru cu mine când am terminat liceul și încerc să păstrez tradiția pentru copiii mei. Este cel mai însemnat dar pe care l-am primit vreodată".

Cine ar putea refuza această solicitare? Prima mea reacție a fost să îi spun lui N. că sfatul cel mai bun pe care i-1 pot da este să fie fiul unei mame care ține atât de mult la copiii ei, încât să ceară sfaturi unor străini.

Mai jos este scrisoarea trimisă acestui băiat. Nu aș spune că este extrem de interesantă sau un sfat atât de măreț, dar acestea au fost gândurile mele:

Dragă N.,

Am primit odată un sfat, pe când aveam vreo 14 ani, care nu a fost tocmai un sfat, dar pe care nu l-am uitat niciodată.

Ieșisem să pescuiesc cu un bărbat, pe numele lui Bernie Duskiewicz, pe un lac mic, într-o barcă cu motor. El era bărbierul local (sau unul dintre cei doi, ai înțeles ideea, era un oraș foarte mic). Tatăl meu murise când aveam zece ani și erau foarte puțini oameni în oraș care m-ar fi luat cu ei în astfel de mici aventuri. Cele mai multe astfel de ieșiri însemnau o partidă de pescuit. Mie nu prea îmi plăcea pescuitul, dar maică-mea credea că îmi place și eu eram prea timid sau ascultător pentru a obiecta.

Am ieșit pe lac să pescuim bibani, cred, și am trecut de la un loc bun, cel puțin așa se spunea, la altul, fără să prindem mai nimic. Apoi a început să plouă. Domnul Duskiewicz a dus barca la țărm și am ancorat sub niște copaci cu crengile lăsate, ca să ne adăpostim.

Am început să aruncăm de acolo și, ce să vezi!, am prins, în sfârșit, un pește. Nu avea mai mult de douăzeci de centimetri, un biban-galben sau un biban american, dar măcar era un pește. Și apoi am prins încă unul, și încă unul. Erau prea mici pentru a-i păstra, dar era amuzant să îi prinzi.

Apoi, ploaia s-a oprit și domnul Duskiewicz a ridicat ancora. Eu eram foarte timid de fel, dar mi-am luat inima în dinți și l-am întrebat: „De ce plecăm? Locul ăsta este foarte bun!".

„A, nu vreau să prindem doar peștișori", mi-a răspuns el. „Nu merită să ne pierdem timpul. Hai să mergem să prindem un pește adevărat."

Ca să fiu sincer, m-au durut aceste cuvinte - peștișorii prinși de mine fuseseră un lucru concret și era mult mai amuzant decât să nu prind absolut nimic. Și, apoi, am avut același ghinion când am revenit în apele mai adânci ale lacului: nu am prins nimic.

Dar lecția mi-a rămas în minte. Chiar dacă ne-am întors acasă cu mâna goală, am căutat peștele cel mare. Pe termen scurt, acest fel de a gândi nu este prea amuzant. Dar, pe termen lung, așa ar trebui să gândești - care sunt obiectivele mari, cele pe care nu le poți atinge fără a cunoaște eșecul. Ele sunt cele mai valoroase (este posibil și reversul, desigur). Este o lecție a costurilor de oportunitate: dacă investești timpul pentru a prinde pești mici, atunci nu vei avea timp să dezvolți o anume tehnică sau răbdarea pentru a prinde peștii mari.

Urându-ti toate cele bune,

SJD

Asta a fost povestea mea despre pescuit. Deși este un sfat memorabil, este absolut ciudat că eu nu reușesc nici astăzi să îl urmez.

Dar, dacă nu l-aș fi avut mereu în minte, ca un fel de conștiință, în mod cert aș fi izbutit mult mai puțin.

Cele mai înălțătoare cuvinte de prețuire (SDL)

Am primit acest e-mail, ieri, de la un admirator:

Am citit *Freakonomics* și lectura a fost cel puțin răvășitoare. Sunteți un gânditor briliant și, sincer, îmi amintiți de mine.

Mulțumiri

Suzanne Gluck este îngerul nostru păzitor. Suzanne, îți suntem recunoscători pentru sprijinul și, mai ales, prietenia ta. Dorim să mulțumim și multor altor persoane de la WME, Tracy Fisher, Cathryn Summerhayes, Henry Reisch, Ben Davis, Lori Odierno, Eric Zohn, Dave Wirtschafter, Bradley Singer, precum și celor care ne-au ajutat de-a lungul timpului cu tot ce a fost necesar: Eve Atterman, Erin Malone, Judith Berger, Sarah Ceglarski, Georgia Cool, Caroline Donofrio, Kitty Dulin, Samantha Frank, Evan Goldfried, Mac Hawkins, Christine Price, Clio Seraphim, Mina Shaghaghi și Liz Tingue.

Mulțumim foarte mult și echipei William Morrow/ HarperCollins, tuturor celor care au muncit din greu în numele nostru și al altor autori. Aceste patru cărți din seria *Freakonomics* au fost o aventură teribil de frumoasă alături de voi! Mulțumiri speciale pentru Henry Ferris, Claire Wachtel, Liate Stehlik, Lisa Gallagher, Michael Morrison, Brian Murray, Jane Friedman, Lynn Grady, Tavia Kowalchuk, Andy Dodds, Dee Dee DeBartlo, Trina Hunii și multor altor oameni talentați care au contribuit din plin la această călătorie.

Am fost extrem de norocoși să avem ca editori, la Penguin din Marea Britanie, o pereche de gânditori și buni prieteni, Alexis

Kirschbaum și Will Goodlad. Mulțumiri și lui Ștefan McGrath pentru sprijinul său constant.

Mulțumim și oamenilor deosebiți de la Harry Walker Agency, care ne-au trimis în călătorii incredibile. Și echipei

Freakonomics Radio de la WNYC, care reușește să asigure coerență peregrinărilor noastre.

De asemenea, nu îi uităm pe cei foarte mulți care au lucrat atât de intens la blogul nostru. A fost o experiență magnifică.

Mulțumim lui Mary K. Elkins, Lorissa Shepstone și Gordon Clemmons de la Being Wicked, și lui Chad Troutwine și echipei sale pentru construcția și reconstrucția platformei online pe care ne-am jucat.

De la echipa *New York Times,* mulțumim în mod special lui Gerry Marzorati, David Shipley, Sasha Koren, Jeremy Zilar, Jason Kleinman și Brian Ernst.

Blogul a avut mai mulți editori de-a lungul timpului, care au contribuit cu texte excelente și ne-au ajutat să ne păstrăm simțul realității. Mulțumiri lui Rachel Fershleiser, Nicole Tourtelot, Melissa Lafsky, Annika Mengisen, Ryan Hagen, Dwyer Gunn, Mathew Philips, Azure Gilman, Bourree Lam și Caroline English, cu mulțumiri în special lui Bourree și Dwyer pentru filtrarea preliminară a celor peste 8 ooo de postări de pe blog.

Mulțumim, de asemenea, și invitaților noștri de pe blogul Freakonomics de-a lungul anilor, prezenți la sesiuni de întrebări, cvorumuri si cu eseuri ocazionale. Suntem îndatorati unui cerc de autori constanți, precum: Ian Ayres, Captain Steve, Dan Hamermesh, Dean Karlan, Andrew Lo, Sanjoy Mahajan, James McWilliams, Erei Morris, Nathan Myhrvold, Jessica Nagy, Kal Raustiala, Seth Roberts, Steve Sexton, Fred Shapiro, Chris Sprigman, Sudhir Venkatesh și Justin Wolfers. Mulțumim lui Captain

Steve, James și Sudhir pentru permisiunea de a relua postările lor în această carte.

Una dintre componentele bloguiui - una dintre cele mai bune, evident - nu poate fi acoperită în această carte: reacția cititorilor. Suntem încântați de comentariile voastre inteligente, pătrunzătoare sau nervoase; de întrebările și sugestiile voastre; de uriașa voastră curiozitate și de cordialitatea voastră. Mulțumim fiecărui cititor: voi sunteți motivul pentru care noi continuăm călătoria de mai bine de zece ani.

Note

CAPITOLUL 1

i. *Freakonomics,* John J. Donohue III și Steven D. Levitt, *The Impact of Legalized Abortion on Crime,* în *The Quaterfy Journal ofEconomics,* 116, nr. 2, mai 2001.

2. Vezi Becker și Rubinstein, „Fear and the Response to Terrorism: An Economic Analysis", Centre for Economic Performance, document de discuție 1079, septembrie 2011.

3. Vezi, de pildă, Pape, *Dying to Win,* Random House, 2005.

4. Johnston, „IRS Enlists Help in Collecting Delinquent Taxes“, *The New York Times, 20* august 2006.

5. Dubner și Levitt, „Filling in the Tax Gap“, *The New York Times Magazine, 2* aprilie 2006.

6. Pentru o perspectivă mai largă, vezi și Dubner, „What I Told the American Library Association, *Freakonomics,* 5 mai 2014.

7. Vezi și „The Freakonomics of Tenure“, în *The Chronicle ofHigher Education,* 23 martie 2007.

8. Mark Thompson, „Restoring the Draft: No Panacea“, *Time,* 21 iulie 2007.

9. Smith, „Market Priesthood“, *Noahpinion,* 15 mai 2014.

10. Dubner și Levitt, „Why Vote“, *The New York Times Magazine, 6* noiembrie 2005. Vezi și Dubner, „We the Sheeple", *Freakonomics Radio,* 25 octombrie 2012.

11. Steven P. Lalley, E. Glen Weyl, „Quadratic Voting“, document de lucru SSRN, februarie 2015.

12. Jacob K. Goeree și Jingjing Zhang, „Electoral Engineering: One Man, One Vote Bid“, document de lucru, 27 august 2012.

13- Ferraz și Finan, „Motivating Politicians: The Impacts of Monetary Incentives on Quality and Performance**, document de lucru NBER, aprilie 2009.

14. Finan, Ernest Dai Bd și Martin Rossi, „Strengthening State Capabilities: The Role of Financial Incentives in the Caii to Public Service**, *The Quaterly Journal of Economics* 18, nr. 3, aprilie 2103.

CAPITOLUL 2

1. Joe Williams, „What’s in a Name? A Royal Heritage**, *Orlando Sentinel,* 18 august 2006.

2. Vezi „Ex-Navy Marksman Gets 84-to-Life in Gang Shooting“, U-T San Diego, 25 mai 2006.

3. Lee, „And if It Is a Boy, Will It Be Lleh**, *The New York Times Magazine,* 18 mai 2006.

4. O sursă importantă pentru tendințele numelor de copii se află pe site-ul Social Security Administration - https://www.ssa.gov/ oact/babynames/.

5. Vezi State of Idaho vs Dale D. Limberhand, nr. 17656, Curtea de Apel Idaho, 14 martie 1990.

CAPITOLUL 3

1. Eileen Faxas, „Up Close: Cost of Generic Drugs Varies Widely“, KHOU-TV.com, 13 decembrie 2003.

2. „Generic Prescription Drug Price Comparison Chart“, WXYZ-TV.com.

3. „Generic Drugs: Shop Around for the Best Deals“, ConsumerReports.org.

4. Vezi „Senator Feinstein Urges Californians to Be Aware that Generic Drug Prices Vary Greatly from Pharmacy to Pharmacy**, 8 mai 2006.

5. Sarah Rubenstein, „Why Generic Doesn’t Always Mean Cheap“, *The Wall Street Journal,* 13 martie 2007.

6. Levitt, „Fight Global Pandemics (or at least Find a Good Excuse when You’re Playing Hooky“, Freakonomics.com, 18 mai 2007; pentru ameliorarea algoritmilor Netflix, vezi Levitt, „Netflix $ Million Prize“, Freakonomics.com, 6 octombrie 2006.

7. Matthew Cole, „LJS Will Not Pay $25 Million Osama Bin Laden Reward, Officials Say“, ABCNews.com, 19 mai 2011.

8. Morley Safer, „Should We Make Cents?“, *60 Minutes,* 10 februarie 2008.

9. Levitt, „The Two Smartest Musicians I Ever Met, Freakonomics. corn, 5 aprilie 2006. Vezi și Levitt, „From Now on I Will Leave the Reporting to Dubner“, Freakonomics.com, 9 aprilie 2006.

10. Vezi „Many Pacquiao Won’t Ever Fight in New York Due to State Tax Rates“, *The Wall Street Journal,* 7 august 2013.

11. Lance Pugmire, „Promoter: Manny Pacquiao May Never Again Fight in the LJS“, *The Los Angeles Times,* 31 mai 2013.

12. Vezi „Golfer Phil Mickelson Plans «Drastic Changes» Over Taxes“, CBSNews.com, 21 ianuarie 2013.

13. Badenhausen, „Phil Mickelson Wins Historic British Open and Incurs 61% Tax Rate“, Forbes.com, 22 iulie 2013.

14. Vezi interviul lui Larry King cu Jagger la Larry Flint Live, CNN, 18 mai 2010.

15. Prețurile din trecut ale petrolului sunt preluate din datele LJS Energy Information Administration; vezi și site-ul AAA fuelgaugereport.com.

16. Aaron S. Edlin și Pinar Karaca Mandic, „The Accident Externality From Driving“, *The Journal ofPolitical Econoniy,* 114.5, 2006.

17. Vezi *Tires and Passenger Vehicle Fuel Econoniy: Informing Consumers, Improving Performance,* The National Academies Press, Special Report 286, 2006.

18. Hee Zhu, Fernando A. Wilson și Jim P. Stimpson, „The Relationship Between Gasoline Price and Patterns of Motorcycle Fatalities and Injuries“, *Injury Prevention,* 2014.

CAPITOLUL 4

i. Sarah Lyall, „Britain Seeks Its Essence, and Finds Punch Lines'*, *The New York Times, 26* ianuarie 2008.

2. Rachel Fershleiser și Larry Smith (eds.), *Not Quite What I Was Plănuing: Six-Word Memuirs by Wrilcrs Fanious and Obscure,* HarperCollins, 2008. Rachel Fershleiser a fost și primul redac tor al blegului *Freakonomics.*

CAPITOLUL 5

1. „Current Trends Injuries Associated with Horseback Riding - United States, 1987 & 1988“, Centers for Disease Control.

2. „Alcohol Use and Horse-Riding-Associated Fatalities - North Carolina, 1979-1989“, Centers for Disease Control.

3. Ray LaHood, „Currrent Data Makes It Clear: Child Safety Seas and Booster Seats Save Lives, Prevent Injury", Fast Line (blogul US Dept. Of Transportation, 22 octombrie 2009).

4. Levitt și Dubner, „The Seat-Belt Solution“, *The New York Times Magazine,* 10 iulie 2005.

5. Levitt și Dubner, *Freakonomics* (William Morrow, 2005).

6. Peter Maass, „The Breaking Point", *The New York Times Magazine,* 21 august 2005.

7. Tierney, „The $ 10,000 Question**, *The New York Times,* 23 august 2005.

8. Tierney, „Economic Optimism? Yes, 1’11 Take That Bet“, *The New York Times,* 27 decembrie 2010.

9. Shin-Yi Chou, Michael Grossman, Henry Saffer, „An Economic Analysis of Adult Obesity: Results from the Behavioral Risk Factor Surveillance System", document de lucru NBER, nr. 9247, octombrie 2002.

10. Jonathan Gruber, Michael Frakes, „Does Falling Smoking Lead to Rising Obesity?“, document de lucru NBER, nr. 11483, iulie 2005.

ii. J. Eric Oliver, *Fat Politics: The Real Story Behind America* ’s *Obesity Epidemic,* Oxford University Press, 2006.

12 Al. Baker, Matthew L >Vald, „Weight Rules for Passengers Called Obsolete in Capsizing", *The New York Times,* 1 iulie 2006.

13. Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow,* Editura Farrar, Straus și Giroux, 2011.

14. Matt Richlel, „US Cracks Down on Online Gambling“, *The New York Times,* 15 aprilie 2011.

15. Levitt și Thomas J. Miles, „The Role of Skill Versus Luck in Poker", document ue lucru NBER, nr. 17023, mai 2011.

16. Amy Gardner, „9 Muslim Passengers Removed From Jet“, *The Washington Post,* 2 ianuarie 2009.

17. Christopher Beam, „800,000 Missing Kids? Really?", *Slate. corn,* 17 ianuarie 2007.

CAPITOLUL 6

1. Levitt și Dubner, *Freakonomics* (William Morrow, 2005)

2. Manjoo, „How Bots Rigged DC’s «Hot» Reporter Contest", Salon.com, 22 august 2007.

3. Melissa Lafsky, „Freakonomics v. Lolita: Can You Teii the Difference?", Freakonomics.com, 18 iunie 2007.

4. Martinelli și Parker, „Deception and Misreporting in a Social Program", Centro de Investigacion Economica, document de discuție 06-02, iunie 2006.

5. Dubner și Levitt, „Selling Soap", *The New York Times Magazine,* 24 septembrie 2006.

6. Levitt și Dubner, *Freakonomics* (William Morrow, 2005).

7. Kulkarni, „What a Business Model!", ganeshayan.blogspot. corn, 21 martie 2007.

8. Aaron Zelinsky, „Put More Muscle in Baseball Drug Tests", *The Hartford Courant,* 18 decembrie 2007.

9- Adanthar, „Beat: Absolute is ‘actually’ rigged (serious) (read me)“, 15 septembrie 2007, twoplustwo.com.

10. Gilbert M. Gaul, „Cheating Scandal Raise New Questions About Honesty, Security of Internet Gambling“, *The Washington Post,* 30 noiembrie 2008.

11. Gaul, „Timeline: Catching the Cheaters", *The Washington Post.*

12. Dubner și Levitt, „Filling in the Tax Gap“, *The New York Times Magazine,* 2 aprilie 2006.

13. Austan Goolsbee, „The Simple Return: Reducting America’s Tax Burden Through Return Free Filing“, The Hamilton Project, document de discuție, 2006-04, iulie 2006.

14. Jack Gillum și Marisol Bello, „When Standardized Test Scores Soared in DC, Were the Gains Real?“, *USA Today,* 30 martie 2011.

15. Gillum, Bello și Scott Elliott, „D.C. To Dig Dipper on Test Score Irregularities", *USA Today,* 30 martie 2011.

16. Vezi Levitt și Dubner, *Freakonomics* (William Morrow, 2005) și Brian A. Jacob and Levitt, „Rotten Apples: An investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating“, *The Quaterly Journal ofEconomics,* august 2003.

CAPITOLUL 7

1. John A. List, Michael Morgolis și Daniel E. Osgood, „Is the Endangered Species Act Endangering Species?“, document de lucru NBER 12777, decembrie 2006.

2. Sam Peltzman, „Regulation an the Natural Progress of Opulence", American Enterprise Institute, 23 mai 2005.

3. John Tierney, „How Virtuos Is Ed Begley Jr.?“, *The New York Times* (TierneyLab), 25 februarie 2008.

4. Chris Goodall, *How to Live a Low Carbon Life* (Earthscan, 2007).

5. Dubner și Levitt, „Laid-Back Labor“, *The New York Times Magazine, 6* mai 2007.

6. Christopher L. Weber și H. Scott Matthews, „Food-Miles and the Relative Climate Impacts of Food Choices in the United States“,*' Environniental Science & Technology* 42, nr. 10, aprilie 2008.

7. Mary MacPherson Lane, „Brothel Cuts Rates for Green Customers", Associated Press, 17 octombrie 2009.

8. Vezi „Food Packaging and Climate Change", carboncommentary.com, 29 octombrie 2007.

9. J. Lundqvist, C. De Fraiture și D. Molden, „Saving Water: From Ficld to Fork - Curbing Losses and Wastage in the Food Chain", rezumat S1WI, 2008.

10. Când a fost întrebat în februarie 2015, purtătorul de cuvânt al 35o.org a răspuns: „Nu, nu avem o campanie pentru a convinge oamenii să adopte stilul vegan. De asemenea, nu avem vreo campanie activă ca oamenii să conducă mai puțin, să recicleze, să folosească mai puțină hârtie sau orice altă listă folosită pentru a lupta împotriva încălzirii globale. 35o.org nu are în vedere schimbarea stilurilor individuale de viață - multe alte grupuri se ocupă de problema asta -, ci este implicată în consolidarea unei mișcări de combatere a problemei".

11. Vezi „ReducingShorter-Lived Climate Forcers Through Dietary Change“, World Preservation Foundation.

12. Bill McKibben, „The Only Way to Hav a Cow“, *Orion,* aprilie 2010.

13. Vezi „Conspicuous Conservation: The Prius Effect and Willingness to Pay for Environmental Bona Fides“, document de lucru, 30 iunie 2011.

14. Stephen J. Dubner, „Hey Baby, Is That a Prius You Are Driving?", *Freakonomics Radio,* 7 iulie 2011.

CAPITOLUL 8

1. Dubner și Levitt, „Dissecting the Line", *The New York Times Magazine,* 5 februarie 2006.

2. Adams Broke, *A Poker Novei,* Universe, 2006.

3. Dubner și Levitt, „A Star is Made“, *The New York Times Magazine,* 7 mai 2006; K. Anders Ericsson, Neil Charness, Paul J. Feltovich și Robert R. Hoffman, *The Cambridge Handbook of Expertise and Expert Performance,* Cambridge University Press, 2006.

4. Dubner și Levitt, „Monkey Business", *The New York Times Magazine,* 5 iunie 2005.

5. David Romer, „Do Firms Maximize? Evidence from Professional Football," *Journal ofPolitical Econoniy,* 118, nr. 2, 2006.

6. Pierre-Andre Chiappori, Steven D. Levitt și Timothy Groseclose, „Testing Mixed-Strategy Equilibria When Players Are Heterogeneous: The Case of Penalty Kicks in Soccer", *The American Economic Review* 92, nr. 4, septembrie 2002.

7. Tobias Moskowitz și L. Jon Wertheim, *Score casting:The Hidden Influences Behind How Sports Are Played and Games Are Won,* Crown Archetype, 2011.

8. Levitt, „Why Are Gambling Markets Organised So Differently From Financial Markets?", *The Economic Journal* 114, aprilie 2004.

9. Dubner și Levitt, „Dissecting the Line", *The New York Times Magazine,* 5 februarie 2006.

10. Thomas J. Dohmen, „In Support of the Supporters? Do Social Forces Shape Decisions of the Imparțial?", document de discuție IZA nr. 755, aprilie 2003.

11. Myron Cope, *Double Yoil,* Sports Publishing, 2002.

12. Stephen J. Dubner, *Confessions of a Hero-Worshiper,* William Morrow, 2003.

13. Roy Blount Jr., *About Three Bricks Shy of a Load,* Little, Brown and Company, 1974.

CAPITOLUL 9

1. „Burnice Comes Home“, *Time,* 8 iulie 1966.

2. FBI’s National Incident-Based Reporting System (NIBRS).

3. Barry Reilly, Neil Rickman și Robert Witt, „Robbing Banks: Crime Does Pay - But Not Very Much“, *Significance* (The Royal Statistical Society, iunie 2012.

4. Roland G. Fryer, Steven D. Levitt și John A. List, „Exploring the Impact of Financial Incentives on Stereotype Threat: Evidence From a Pilot Study,“ *American Economic Review: Papers& Proceedings* 98, nr. 2, 2008.

5. Alain Cohn, Michel Andre Marechal și Thomas Noii, „Bad Boys: The Effect of Criminal Identity on Dishonesty“, Universitatea din Ziirich, document de lucru nr. 132, octombrie 2013.

6. The Demographic and Health Surveys Program, U.S. Agency for International Development.

7. Dubner, „Life Is a Contact Sport“, *The New York Times Magazine,* 18 august 2002.

8. Arty Berko, Steve Delsohn și Lindsay Rovegno, „Athletes and Guns“, Outside the Lines și ESPN.com, 15 decembrie 2006.

9. Philip J. Cook, Jens Ludwig, Sudhir Venkatesh și Anthony A. Braga, „Underground Gun Markets“, *The Economic Journal* 117, nr. 524, noiembrie 2007.

10. Nellie Andreeva, „NBC Buys ’Freakonomics’ - Inspired Drama Procedural Produced by Kelsey Grammer, Deadline.com, 7 august 2012.

CAPITOLUL 10

1. Mark Landler, „World Cup Brings Little Pleasure to German Brothels“, *The New York Times,* 3 iulie 2006.

2. „The Nation: Sex Tax“, *Time,* 25 ianuarie 1971.

3. „Sex Tax: ’Broad-Based’ “, *The Tech,* ziarul MIT, 13 ianuarie 1971.

4. Steven E. Landsburg, „Women Are Chokers“, *Slate.com,* 9 februarie 2007.

5. Landsburg, „What I Like About Scrooge“, *Slate.com,* 20 decembrie 2006.

6. Landsburg, *The Armchair Economist,* Free Press, 1993; Landsburg, *Fa ir Play,* Landsburg, *More Sex Îs Safer Sex,* Free Press, 2007.

7. Levitt și Dubner, *Super Freakonomics,* William Morrow, 2009. Allie a apărut și la show-ul lui Dubner, „The Upside of Quitting“,

la *Freakonomics Radio,* 30 septembrie 2011.

8. Dubner, „The Most Dangerous Machine“, *Freakonomics Radio,* 1 mai 2014.

9. Dubner, „Fighting Poverty With Actual Evidence“, *Freakonomics Radio,* 27 noiembrie 2013.

10. „What Came First, the Chicken or the Avocado?“, *Freakonomics Radio,* 24 aprilie 2014.

11. Dubner, „What You Don’t Know About Online Dating“, *Freakonomics Radio, 6* februarie 2014; acest episod a fost citat în studiul lui Paul Oyer, economist la Stanford, autorul cărții *Everytfiing I Ever Needed to Know About Economics I Learned from Online Dating,* Harvard Business Review Press, 2014.

CAPITOLUL 11

1. Sarah Lyall, „In Literary London, the Strânge Case of the Steamy Letter“, *The New York Times,* 31 august 2006.

2. Jim Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap ... and OthersDont,* HarperCollins, 2001.

3. Thomas J. Peters și Robert H. Waterman, Jr., *In Search of Excellence: Lessonsfrom America’s Best-Run Companies,* Harper & Row, 1982; Harper Business Essentials, 2004.

4. Dubner, *Turbulent Souls: A Catholic Son’s Return to His Jewish Family,* William Morrow, 1998; republicată sub titlul

Choosing My Religion: A Memoir of a Family Beyoncl Relief, HarperPerennial, 2006.

5. Dubner, „I Don’t Want to Live Long. I Would Rather Get the Death Penalty Than Spend the Rest of My Life in Prison“, *Time,* 18 octombrie 1999.

6. Dubner, „Life Is a Contact Sport", *The New York Times Magazine,* 18 august 2002.

7. See Dubner, „The Silver Thief", *The New Yorker,* 17 mai 2004.

8. Dubner, „Toward a Unificd Theory of Black America", *The New York Times Magazine,* 20 martie 2005.

CAPITOLUL 12

1. Ryan Hagen a fost asistentul de cercetare la acest proiect, a contribuit extensiv la acest blog, la cărțile publicate și la multe alte lucruri. în prezent este doctorand în sociologie la Universitatea Columbia.

2. Matt Zapotosky, „Amid Breakfast of Champions, Pirated Ship's Crew Shares a Story of Turnabout", *The Washington Post,* 17 aprilie 2009.

3. Reuters, „Pirates Attack U.S. Ship Off Somalia", *The New York Times,* 14 aprilie 2009.

4. Peter T. Leeson, *The Invisible Hook: The Hidden Economics of Pirates,* Princeton, 2009.

5. Jennifer L. Doleac și Luke C.D. Stein, „The Visible Hand: Race and Online Market Outcomes", document de lucru SSRN, mai 2010.

6. Philip H. Brown și Jessica H. Minty, „Media Coverage and Charitable Giving After the 2004 Tsunami", William Davidson Institute, document de lucru nr. 855, decembrie 2006.

7. „Tsunami Aid 'Went to the Richest", *BBC.com,* 25 iunie 2005.

8. Craig E. Landry, Andreas Lange, John A. List, Michael K. Price și Nicholas G. Rupp, „Toward an Understanding of the i

Economics of Charity: Evidence from a Field Experiment", *Quarterly Journal of Economics* 121, nr. 2, mai 2006.

9. Steven D. Levitt, John A. List, Susanne Neckermann și Sally Sadoff, „The Impact of Short-Term Incentives on Student Performance", Universitatea din Chicago, document de lucru, septembrie 2011.

10. U. Rashid Sumaila, A. Dale Marsden, Reg Watson și Daniel Pauly, „A Global Ex-Vessel Fish Price Database: Construction and Applications", *Journal ofBioeconomics* 9, nr. 1, aprilie 2007.

11. Brendan Koemer, „The Shrimp Factor", *Slate.com,* 13 ianuarie 2006.

12. Betsey Stevenson și Justin Wolfers, „Divorced From Reality", *The New York Times,* 29 septembrie 2007.

13. Stevenson și Wolfers, „The Paradox of Declining Female Happiness", IZA, document de discuție nr. 42347, 2009.

14. Marianne Bertrand și Sendhil Mullainathan, „Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data", MIT Economics, document de lucru nr. 01-04, ianuarie 2001.

Credite foto

Ilustrațiile de la începutul capitolelor

Pagina 9: ©iStock.com/MrPlumo

Pagina 13: ©iStock.com/kumdinpitak

Pagina 43: ©iStock.com/bubaone

Pagina 53: ©iStock.com/Kreatiw

Pagina 91: ©iStock.com/ChrisGorgio

Pagina 99: ©iStock.com/CSA-Images

Pagina 129: ©iStock.com/mstay

Pagina 155: ©iStock.com/ottoflick

Pagina 175: ©iStock.com/Mr_Vcctor

Pagina 207: ©iStock.com/Daniel Villeneuve

Pagina 235: ©iStock.com/megamix

Pagina 249: adaptare după o ilustrație ©iStock.com/ninochka

Pagina 277: ©iStock.com/doodlemachine

Ilustrația de la pagina 206: ©iStock.com/artishokcs

Fotografia de la pagina 104: Stephen J. Dubner